#AhmedEltayef

HRDiscussion.com



كيف تجيب عن أصعب ٦٤ سؤال

في مقابلات التوظيف

ترجمة: سارة أحمد كمال - اعداد: محمد أحمد إسماعيل - تصميم: أحمد نبيل فرحات

المنتدى العربي لإدارة الموارد البشرية
إصدارات ٢٠١٥

٣ يناير ٢٠١٥

مقدمة

قبل ذهابك الى مقابلة التوظيف. اقرأ عن الاسئلة التي من المعتاد توجيهها اثناء المقابلة. واستعرض الامثلة والاقتراحات عن أفضل الاجابات وعن تجارب الاخرين في الاجابة عن هذه الاسئلة.

هذه النقطة في غاية الاهمية وهي واحدة من أهم خطوات الاستعداد للمقابلة.

لكن ما هو الهدف من قراءة هذه الاسئلة والاجابات.

هل يجب على قراءة الاجابات لحفظها واستخدامها اثناء المقابلات.

ليس هذا هو الهدف اطلاقاً. نحن لا نقدم الاسئلة واجاباتها لتستخدمها كما هي اثناء المقابلة. فما الفائدة من هذه الاسئلة والاجابات؟

1. تساعدك في التعرف على المعلومات التي يستهدف مسئول التوظيف الحصول عليها اثناء المقابلة.
2. تكشف لك بعض أساليب الخداع التي تستخدم في الاسئلة. وكيف يمكنك التعامل معها.
3. تقدم لك خبرات وتجارب اشخاص ناجحين مروا بمقابلات توظيف صعبة. وهو ما يساعدك في اجتياز مقابلة التوظيف بنجاح .
4. تساعدك في السيطرة على مشاعر الرهبة والخوف التي ينتابك قبل واثناء المقابلة.

5. تمكنك من تجهيز خريطة المقابلة في ذهنك وكيف تتعامل مع اسئلة مسئول التوظيف وكيف تكون شريكاً فاعلاً في المقابلة.
6. تمكنك من تجهيز الاسئلة التي تنوي توجيهها لمسئول التوظيف وتحديد المعلومات التي ترغب في الحصول عليها.
7. تمكنك من تذكر المفاهيم الاساسية والكلمات المفتاحية التي يجب أن تتمضنها اجاباتك.
8. تساعدك في فهم وتحديد احتياجات طالب العمل (الشركة) من هذه الوظيفة .
9. تساعدك في التعرف على طريقة مسئولي التوظيف في طرح الاسئلة .


IBS
Training Academy
المصروفات
٤٨٠
دولار
miniMBA
- الدفعة الثانية -
جامعة القاهرة
الماجستير المهني المصغر لإدارة الأعمال
لتأهيل رجال الأعمال والقادة ومديري التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
يحصل كل متدرب على 6 شهادات .. شهادة لكل محور من محاور الماجستير + شهادة معتمدة من جامعة القاهرة ومصدقة من وزارة الخارجية المصرية

إرشادات عامة للإجابة على أسئلة مقابلات العمل

- الجميع يشعر بالتوتر أثناء مقابلات العمل ، فببساطة إن لم تسمح لنفسك الشعور بالتوتر فسيمر الأمر بشكل أفضل. تذكر أيضاً أن مقابلة العمل عملية صعبة بالنسبة للقائم على مقابلة العمل.
- حاول بصفة عامة أن تكون متفائلاً و إيجابياً ، فلا تكن سلبياً أبداً.
- راجع أجوبتك و ضع وقتاً لها. لا تتحدث لأكثر من دقيقتين متواصلتين.
- لا تحاول أن تتذكر الأجوبة كلمة بكلمة. استخدم الأجوبة الموضحه هنا كدليل ارشادى لك فقط ، ولا تخف من تضمين أفكارك و كلماتك. لمساعدتك تذكر المفاهيم الرئيسية دون و راجع بعض الكلمات المفتاحية عن كل إجابة. داوم على مراجعة الأجوبة و ستجد أنها تخطر بذهنك بشكل طبيعى فى مقابلات العمل.
- سوف تقرأ فى التقرير المرفق أن أهم استراتيجية فى مقابلات العمل ، بل فى جميع مراحل بحثك عن الوظيفة هو ما نسميه (السر العظيم لإيجاد وظيفة تنفيذية). و هو :

- إيجاد ما يريده الناس ، ثم أن تستعرض لهم كيف يمكنك مساعدتهم فى الحصول علي ما يريدونه.
- أن تكتشف أكثر ما يريده صاحب العمل فى المرشح المثالى للوظيفة ، ثم اعرض كيف يمكنك تلبية هذة المتطلبات.
- بمعنى أخر يجب أن تطابق قدراتك احتياجات صاحب العمل. أى أن تبيع ما يريد المشترى شرائه. ولكى تفعل ذلك عليك أولاً باكتشاف ما يبحث عنه المشترى و يريده و هذا قبل أن تصيغ أجوبتك. و أبسط طريقة لذلك هو أن توجه لنفسك بعض الأسئلة.
- سوف ترى كيف تفعل ذلك بمهارة بعد قرائتك لأول سؤالين بهذا التقرير. و لكن بصرف النظر عن كيفية تحقيق ذلك يجب أن تتذكر هذة الإستراتيجية أولاً : قبل الإفصاح عن مؤهلاتك يجب أن تحصل على بعض الأفكار عن أكثر ما يريده صاحب العمل. فبمجرد أن تعرف ما يريد تتمكن من توضيح مؤهلاتك على نحو مثالى و كأنك وجدت مفتاح القفل المغلق على هذة الوظيفة.

استراتيجيات هامة أخرى فى مقابلات العمل :

- حول نقاط الضعف إلى نقاط قوة (سترى كيف تفعل ذلك خلال لحظات قليلة.)
- فكر قبل أن تجب. فأن تأخذ برهة للتفكير أمر من شيم المفكرين.
- كتمرين يومى درب نفسك على أن تكون أكثر تفاؤلاً. **على سبيل المثال** حاول أن تربط كل حدث فى حياتك بأمر إيجابي اعتدت أن تعتبره أمراً سلبياً. و الهدف من ذلك هو تطوير مهاراتك فى البيع. لأن أفضل ما يتسم به رجل المبيعات هو أن يكون متفائلاً بطبيعته و من هؤلاء الذين تصفهم بأنهم قادرين على الفعل.
- سوف تزيد من مستوى قدرتك على الجذب من خلال التدرب اليومى على أن تكون أكثر تفاؤلاً.
- كن أميناً و لا تكذب أبداً.
- احتفظ بمذكرة مقابلة العمل. فمباشرة و بعد كل مقابلة دون ما قمت بعمله بطريقة صحيحة تماماً ، وما فعلته بطريقة أقل صحة ، وعليك أن تحدد ما هى الخطوات التى يجب أن تتخذها فيما بعد. ثم نفذ هذة الخطوات ، ولا تكن مثل ال 95% من الأشخاص الذين يدعون أنهم سيقومون بتنفيذ شيئاً ما و لا يفعلون أبداً.

نبذة عن ال64 سؤال :

ربما تشعر بأن الأجوبة على الأسئلة التالية لها قالب واحد و أنها نادراً ما ستتماشى مع طريقة الإجابة عن الأسئلة التى سيتم توجيهها لك فى مقابلة العمل الفعلية. الأسئلة و الأجوبة مصممة بحيث تكون محددة وواقعية قدر الإمكان. ولكن لا توجد طريقة يمكن أن تتنبأ بدخول ألاف التغييرات عن هذة الأسئلة.

الأهم من ذلك هو أن تكيف نفسك على الإستراتيجيات الرئيسية المتعلقة بكل إجابة من الأجوبة.

و لن يكلفك الأمر شيئاً أن تلتزم ببعض الكلمات المفتاحية عن كل إجابة حتى تلتصق بذهنك و تستدعيها فوراً للإجابة بأفضل ما لديك على مختلف الأسئلة.

إن قمت بذلك و اتبعت مبادئ مقابلة العمل الممثلة هنا ، فستبلى بلاءاً حسناً.

حظ سعيد .... و صيد ممتع للوظيفة !

سؤال رقم 1 : حدثنى عن نفسك.

الفخ :

احترس ، فحوالى **80 %** من المسؤولين عن إجراء المقابلات يبدأون بهذا السؤال البرئ. و العديد من المتقدمين للوظائف يكونوا مع الأسف على غير استعداد لهذا السؤال و يشوشون على أنفسهم فيه من خلال الثرثرة و سرد قصة حياتهم ، و التنقيب عن تاريخهم القديم فى العمل أو المسائل الشخصية.

أفضل إجابة :

ابدأ بوضعك الحالى و أخبرهم لماذا أنت الأكثر تأهلاً للوظيفة. تذكر أن مفتاح النجاح فى أى مقابلة هو ربط مؤهلاتك بما يبحث عنه المسؤول عن المقابلة. بمعنى أخر أن تبيع ما يريد المشترى شرائه. فهذة أهم إستراتيجية على الإطلاق فيما يتعلق باقتناص أية وظيفة.

لذلك ، قبل أن تجب على هذا السؤال أو أى سؤال أخر يصبح لزاماً عليك الكشف عن أكثر ما يريده مجرى المقابلة من حاجة أو هدف أو ما يواجهه من مشكلات.

لكى تفعل ذلك قم بالخطوتين التاليتين :

1- قم بعمل الواجب المنزلى قبل المقابلة لإكتشاف حاجات و متطلبات هذا الشخص (و ليس الحاجات العامة للسوق أو المجال أو الشركة).

2- كلما تمكنت باكراً أثناء المقابلة من السؤال عن وصف متكامل لما تتطلبه الوظيفة. ربما تبدأ كلامك مثلاً بأن تقول " لدى عدد من الإنجازات التى أود التحدث عنها ، و لكن استثماراً للوقت و للتحدث مباشرة فى احتياجاتك هلا أوضحت لى أكثر أهم أولويات هذة الوظيفة ؟ حيث أن أقصى ما توفر لى من معلومات سمعته من مسؤول التعيين أو قرأته فى الإعلان عن الوظيفة إلخ...) .

ثم دائماً ما ستتم المتابعة بالسؤال الثانى أو الثالث على الأرجح لتوضيح حاجته أكثر فأكثر. فمن المفاجئ أن يكون السؤال الثانى أو الثالث هو الكاشف عما يبحث عنه مجرى المقابلة.

ربما تسأل ببساطة ، " وماذا بالإضافة إلى ذلك ؟" أو " هل يوجد أى شئ أخر ترى أنه ضرورى للنجاح بهذة الوظيفة ؟

هذة العملية لن تبدو طبيعية أو سهلة فى البداية ، لأنه من الأسهل الإجابة عن الأسئلة فقط إن تمكنت من الكشف عن احتياجات و متطلبات صاحب العمل و ستبدو أجوبتك أكثر منطقية. تدرب على طرح هذة الأسئلة قبل أن تعطى أجوبة و سترى أن المقابلة ستمر بطريق سلس حتى أنك ستسبق منافسيك على الوظيفة بسنوات ضوئية.

بعد الكشف عما يبحث عنه صاحب العمل. وضح لماذا تتماشى متطلبات هذة الوظيفة معك من خلال سرد المهام المماثلة التى نجحت فيها من قبل. تأكد من توصيف ذلك بأمثلة واضحة ومحددة عن مسؤولياتك و بالأخص إنجازاتك التى تشى جميعها بأنك الخيار المثالى الذى يلبى كافة المتطلبات التى سردها مجرى المقابلة قبل قليل.

سؤال رقم 2 : ما هى أبرز نقاط قوتك ؟

الفخ :

طرح هذا السؤال أشبه باللعب بكرة خفيفة ، فكن جاهزاً لتلقيه. فأنت لا تريد المرور بهذا السؤال تاركاً إنطباعاً بأنك مغروراً أو متكبراً ، وفى نفس الوقت فى هذا السؤال لا يوجد مجال للتواضع.

أفضل إجابة :

أنت تعلم أن الإستراتيجية الرئيسية هى أن تكتشف أولاً أكثر ما يريده المسؤول عن المقابلة قبل أن تجيب على الأسئلة. ومن السؤال رقم 1 عرفت كيف تفعل ذلك.

قبيل اى مقابلة يجب أن تقوم بإعداد قائمة بأبرز نقاط قوتك فى ذهنك. يجب كذلك أن توضح بمثال أو اثنين لتوضيح كل موطن قوة. أى بمثال مختار من أفضل الإنجازات التى حققتها مؤخراً و أبرزها.

ينبغى أن تلتصق هذة القائمة من نقاط القوة و الأمثلة جيداً بذهنك حتى أنك فى الساعة ال 2:30 ص قد تسردها بهدوء و إن كنت مستيقظاً من نوم عميق.

بعد ذلك ، بمجرد أن تكشف عن أكثر ما يريده القائم على المقابلة ، فسوف تتمكن من اختيار إنجازاتك من القائمة على أفضل نحو يلبي هذة الإحتياجات.

كنوع من الإرشادات العامة فإنه يوجد 10 سمات يحب أن يراها كل أصحاب الأعمال فى موظفيهم ألا وهى :

1- سجل متابعة يثبت أنك حققت إنجازاً... وبخاصة إن كانت تلك الإنجازات تلبي أبرز احتياجات و متلطبات صاحب العمل.
2- الذكاء... الإدارة " الفطنة ".
3- الأمانة...النزاهة...الشخصية المهذبة.
4- التوافق مع ثقافة الشركة... شخص يشعر الأخرين بالراحة معه... عضو جيد فى فريق العمل يتواصل جيداً مع فريق مجرى المقابلة.
5- القدرة على حب الأخرين...السلوك الإيجابي... روح مرحة.

6- مهارات تواصل جيدة.
7- تكريس النفس... الإستعداد لبذل الغالى و النفيس لتحقيق التميز.
8- الثقة من المغزى وو ضوح الأهداف.
9- الحماس... مستوى مرتفع من التحفيز.
10- الثقة...الصحة...القدرة على القيادة.

سؤال رقم 3 : ما هى أبرز نقاط ضعفك؟

الفخ :

كن حذراً ، فهذا السؤال استبعادى مصمم لتقليص قائمة المرشحين للوظيفة. أى تصوير للضعف أو الإخفاق سوف ينتج عنه حصولك على أعلى درجة فى الأمانة و على درجة الرسوب فى المقابلة.

الإجابة المقبولة :

مثال " فى بعض الأحيان أضغط كثيراً على العاملين معى ، فأنا أحب العمل تحت دفع من الإحساس بالطوارئ ، و لكن لا يتفق كل الأشخاص بالضرورة على نفس المسار"

المشكلة : هذة الإستراتيجية أفضل من الإعتراف بالعيوب ، لكنها واسعة الإنتشار و جلية بالنسبة لأى خبير فى إجراء مقابلات العمل.

أفضل إجابة :

(هنا سبب أخر يبرز أهمية الحصول على وصف دقيق لأكثر متطلبات مجرى المقابلة قبل الإجابة على الاسئلة.) أكد لمجرى المقابلة أنك غير قادر على تصور أى شئ قد يعيق أدائك لهذة الوظيفة بكفاءة. ثم سريعاً أبرز مؤهلاتك.

مثال : " لا يوجد شخص كامل ، ولكن بالإعتماد على ما تقدم فى حديثك عن هذة الوظيفة ، أعتقد أننى الخيار الأمثل. أعلم أنه عند تعيين شخصاً ما يُنظر إلى شيئين ، الأول...هل يمتلك الشخص

المؤهلات اللازمة لأداء الوظيفة جيداً ؟ و هل لديه الحافز للقيام بها؟ كل شئ فى عهدى السابق يشير بأننى لدى من المؤهلات و من الرغبة القوية ما يمكننى من تحقيق الجودة فى كل ما أتحمل مسؤوليته. و لذا و بكل أمانة لا أرى شيئاً قد يكون حتى سبباً فى تسرب أدنى تخوف لديك بأننى غير قادر على القيام بمهام هذة الوظيفة على أفضل وجه من الكفاءة. "

استراتيجية بديلة (إن لم تكن تعلم بدرجة كافية عن الوظيفة التى تتحدث عنها) :

بدلاً من الإعتراف بالضعف ، صف أكثر ما تحب و أكثر ما لا تحب. و تأكد من أن تكون النقاط المتعلقة بأكثر ما تحب ملائمة لأهم ما يتطلبه النجاح فى الوظيفة. فأقل ما تحب ليس بالأمر الأساسي.

مثال :

دعنا نفترض أنك متقدم لوظيفة مبيعات " إن سنحت لى الفرصة فسوف أمضى أكثر وقت ممكن أمام عملائى المحتملين ممارساً لعملية البيع بدلاً من العمل الكتابى خلف المكتب. طبعاً تعلمت منذ زمن طويل أهمية استيفاء الأعمال الورقية على نحو سليم و أنا أقوم بعملها بكل حرص ، ولكن فعلاً أكثر

ما أحب القيام به هو البيع نفسه. (إن كان من يجري معك المقابلة عمل كمدير مبيعات فسيتلقى الكلمات وكأنها نغمات موسيقية.)

سؤال رقم 4 : أخبرنى عن شئ قمت به – أو أخفقت فى فعله – و تشعر الأن بالخزى قليلاً منه .

الفخ :

هناك بعض الأسئلة التى لا يحق لمسؤول المقابلة طرحها ، وهذا واحد منها. هنا ربما تفكر فى الإجابة بجملة " هذا ليس من شأنك "...وبالطبع لا يمكنك الإجابة كذلك.

بعض مسؤولى إجراء مقابلات العمل يطرحون هذا السؤال لأنه يمثل فرصة لهم لتعترف بشئ ، و إن لم تفعل فعلى الأقل سيعرفون كيف تفكر على طبيعتك.

بعض المتقدمين الغير مستعدين يشعرون بالقلق حيال هذا السؤال ، و يقرون بذنب اقترفوه فى حياتهم الشخصية أو المهنية. ربما يبدون مشاعر الندم تجاه االوالين ، الزوجة ، أو الطفل ، إلخ... وكل تلك الأجوبة كارثية.

أفضل إجابة :

كما هو الحال مع الأخطاء و نقاط الضعف لا تعترف أبداً بندمك على شئ ، ولكن وفى نفس الوقت لا تبدو وكأنك حجر.

مثال :

توقف و أظهر و كأن السؤال لم يخطر عليك من قبل. ثم قل " حقيقة لا يمكننى التفكير فى أى شئ ". (توقف مرة أخرى ، ثم أضف) "سوف أضيف ما يلى كمبدأ إدارة عام. فلقد وجدت أن أفضل طريقة لتجنب الندم هو تجنب التسبب به بداية. لقد مارست عادة واحدة ساعدتنى كثيراً فى هذا الصدد. ففى نهاية كل يوم ، أسترجع أحداث اليوم و ما دار فيه من حوارات لكى أنظر بتمعن إلى الأشخاص و المعاملات المنغمس فيها لأتأكد من شعورهم. فى بعض الأحيان ، سوف أرى الأشياء التى تحتاج منى

المزيد من المتابعة. فقد يتطلب الأمر أن أربت على كتف أحدهم أو أن أتحدث ل5 دقائق فى مكتب أحدهم لأتأكد من أن الأمور واضحة وهكذا.

" أحب كذلك أن أجعل كل شخص يشعر بأنه عضو فى فريق مميز. لقد اكتشفت أنك إن تركت كل عضو بالفريق يعلم بأنك تتوقع منه الكفاءة فى الأداء ، و إن عملت جاهداً لكى تكون مثالاً يحتذى به ، وإن تركت الناس يعرفون أنك تقدر و تحترم مشاعرهم ، فستكون مجموعة محفزة جيداً. فريق يتمتع بالمرح فى العمل وهم يسعون لتحقيق الكفاءة فى عملهم بدلاً من تبنى صغائر الأمور و الشعور بالندم."

سؤال رقم 5 : لماذا تريد مغادرة هذة الوظيفة (لماذا غادرت وظيفتك) ؟

الفخ :

أبداً لا تسئ إلى وظيفتك السابقة بأى شكل ،أو إلى الشركة ، أو إلى مديرك ،أو إلى فريق العمل ، أو العاملين ، أو العملاء. هذة القاعدة لا يمكن تجاهلها. لا تكن سلبياً أبداً. أى إبداء للمشكلات سيرتبط بك أنت.

تجنب بشكل خاص تعبيرات مثل " الخلافات الشخصية " ، " لا نتفق " أو أية تعبيرات أخرى تلق بظلالها على كفائتك، أو نزاهتك، أو شخصيتك.

أفضل إجابة :

(إن كان لديك وظيفة حالياً)

إن لم تكن على استعداد بدرجة 100% لتترك وظيفتك الحالية فقل ذلك و لا تخف. لأنك وأنت مرتبط بوظيفة تكن فى موقف أقوى من غيرك خالى الوظيفة. و لكن لا تكن خجولاً كذلك. عبر بأمانة عما تود أن تجده فى موقعك الجديد. بالطبع وكما ذكرنا من قبل ، إجابتك ستكون أكثر قوة إن اكتشفت عن أى شئ تدور هذة الوظيفة ، وعندما تربط كل رغباتك بها.

(إن لم يكن لديك وظيفة حالية)

لا تكذب أبداً فيما يتعلق بكونك قد طُردت من عملك. فهذا أمر غير لائق و يسهل كشفه. ولكن حاول جدياً أن تموه على السبب من جانبك . فإن كان الطرد بسبب استيلاء أو دمج ، أو تسريح للقسم ، فالوضع أفضل كثيراً.

ولكن يجب عليك أيضاً أن تفعل شيئاً غير اعتيادى بالمرة يكشف احترافية غير مسبوقة. حتى وإن كان الأمر جارحاً. حدد كيف تعرضت للطرد بأمانة و بإختصار و بدون إبداء للمرارة. وتبنى وجهة نظر الشركة وأعرب عن تفهمك لما حدث وأنك ربما لو فى موقفها لفعلت نفس الشئ.

سترتفع أسهم شخصيتك هنا على الفور ، بل و الأهم من ذلك ستظهر وكأنك شُفيت من جراحك التى تسبب لك بها الطرد. سوف تدعم صورتك كأداة إدارة رفيعة المستوى وستنأى بنفسك عن ضحايا الطرد من العمل ممن يسهل استفزازهم ، و يفتحون صدورهم لإبداء جراحهم و الشكوى من عدم العدالة.

بالنسبة لكل الأوضاع :

تأكد من أنك قد أعددت سبباً مختصراً لترك العمل.من أهم الأسباب : المزيد من المال ، أو فرصة أفضل ، أو مسؤولية ، أو بحثاً عن النمو.

سؤال رقم 6 : علاج الصمت

الفخ :

انتبه – إن لم مستعداً لهذا السؤال ، فمن المحتمل أنك لن تتعامل معه بطريقة صحيحة وربما تدمر المقابلة. و نحمد الله أن معظم مسؤولى المقابلات لا يستخدمونه كثيراً. وهو سؤال يستخدمه خصيصاً هؤلاء المصممين على رؤية استجابتك تحت الضغط. هكذا يعمل هذا السؤال:

أنت تجيب هنا على سؤال وبدلاً من أن يطرح عليك مسؤول المقابلة سؤالاً أخر يحملق لك فى صمت مطبق.

أنت تنتظر ، و الموقف يصبح أصعب و هو جالس كالحجر كما لو أنه لا يصدق ما قلته للتو. أو سيجعلك تشعر بأنك خرقت قاعدة أصيلة فى أتيكيت المقابلات الشخصية.

عندما تتعرض لهذا الموقف بعد الإجابة عن سؤال صعب. مثل : " أخبرنى عن نقاط ضعفك ؟ " فهذا الموقف قد يسبب التوتر حتى إلى صائدى الوظائف المحنكين.

معظم المرشحين الغير مستعدين لهذا السؤال ، يعتقدون بأن الصمت المطول دعوة لهم لتوضيح إجاباتهم السابقة التى سببت مشكلة بشكل واضح. و هذا ما يفعلونه فيسردون المزيد و المزيد من المعلومات و أحياناً تكن معلومات ليس لها صلة ومدمرة لأنهم فجأة يلعبون دور الشخص الذى لم يستوعب السؤال جيداً و يحاول إنقاذ نفسه. و لأن المتقدم للوظيفة لا يعرف بالضبط أين موطن السقوط ، فيظل يتحدث موضحاً مدى توتره بسبب صمت مجرى المقابلة.

أفضل إجابة :

علاج الصمت يبدد كل القوة الموجهة لإخافتك بمجرد أن ترفضه. إن سحبك مسؤول المقابلة للصمت ، فعليك أن تظل هادئاً لفترة ثم اسأل بأدب جم ودون سخرية " هل هناك أى شئ أخر يمكننى إضافته على هذه النقطة ؟" فهذا كل ما لدى بشأنها.

مهما كان ما تفعله ، لا تسمح للتعامل مع الصمت أن يهددك ويجعلك تتحدث بأى كلام ، لأنه يمكنك أن تتغلب على الموقف بسهولة.

سؤال رقم 7 :... لماذا يجب على تعيينك ؟

الفخ :

صدق أو لا تصدق...هذا السؤال قاتل ، لأن العديد من المرشحين لوظائف على غير استعداد له. إن ترددت أو ارتجلت ، فاعلم أن أمرك قد قُضى.

أفضل إجابة :

من الأن فصاعداً سوف ترى إلى أى مدى تصل أهمية تطبيق الإستراتيجية الرئيسية المنوطة بكشف أهم احتياجات و رغبات صاحب العمل قبل الإجابة عن هذة الأسئلة. إن علمت أهم رغبات و حاجات صاحب العمل ، فإن هذا السؤال سيرفعك عن باقى المرشحين. لأنك ستعطيه أسباباً أفضل لتعيينك أكثر من أى شخص أخر. فأنت تعطيه أسباباً ترتبط مباشرة بمتطلباته.

سواء أن طرح عليك مسؤول المقابلة هذا السؤال بشكل واضح أم لا ، فهذا هو السؤال الأهم فى مقابلتك لأنك يجب و أن تجيب عليه فضلاً فى ذهنك قبل أن يتم تعيينك. لذا قف على كل ما تتطلبه الوظيفة و أتبعه بالسبب الذى يجعل منك سبباً فى تلبية هذة المتطلبات بكفاءة.

مثال :

" كما أتفهم متطلباتك ، فأنت أولاً و قبل كل شئ تبحث عن شخص يمكنه إدارة مبيعات وتسويق قسم النشر ، وكما ذكرت فأنت تريد شخصاً يتمتع بخلفية قوية فى مجال بيع الكتب حيث قضيت

معظم حياتى المهنية. 18 عام من الخبرة فى هذا المجال. أعتقد أننى أعرف الإتصالات ، و المنهجيات ، و المبادئ ، و أساليب الإدارة الناجحة فى هذا المجال."

" أنت أيضاً تحتاج إلى شخص يمكنه تمديد قنوات التوزيع. فى وظيفتى السابقة ضاعفت أفكارى الترويجية المبدعة من حجم المبيعات حتى وصل لثلاث أضعاف. أنا على ثقة بأننى قادر على تقديم نفس الشئ لك. "

" أنت بحاجة إلى شخص يعطيك دفعة فيما يتعلق بالمبيعات عبر الطلبات البريدية. شخص يعرف كيف يبيع عبر الشبكات و البريد المباشر. ها أنا أتمتع تماماً بالخبرة التى تحتاجها. خلال الخمس سنوات الأخيرة زاد حجم مبيعات الكتب من $600,000 إلى 2,800,000 $ و الأن نحن ثانى أكبر مسوق فى الدولة لتوزيع الكتب العلمية و الطبية عبر البريد. إلخ "

كل مزاوجة (من تطابق حاجة صاحب العمل مع مؤهلاتك) ترفع من درجاتك. وهذة هى أفضل فرصة لك كى تهزم منافسيك.

سؤال رقم 8 : هل أنت مؤهل بدرجة زائدة بالنسبة لهذة الوظيفة ؟

الفخ :

ربما يشعر صاحب العمل بالقلق تجاهك فربما تشعر بحالة من عدم الرضا وتترك العمل.

أفضل إجابة :

كأى شكل من الإعتراض لا تعتبر هذا السؤال إشارة على هزيمتك الوشيكة. هو دعوة لتعليم مسؤول المقابلة طريقة جديدة للتفكير فى هذا الموقف ورؤية المزايا بدلاً من العيوب.

مثال :

" عرفت سوق الوظائف كأى سوق أخر يخضع لقوانين العرض و الطلب. لهذا تعبير مثل " مؤهل بدرجة زائدة " يعتمد على مدى ضيق سوق الوظائف الأن ، والأن هو محدود للغاية. أنا أعى و أقبل ذلك. "

" أنا أيضاً أعتقد أنه قد تكون هناك مزايا إيجابية لكلاً منا فى هذة المعاملة."

" نظراً لخبرتى القوية الفريدة فى ______________ بإمكانى البدء مباشرة و ربما أسرع من أى شخص قد يبدأ بصورة أبطأ."

" هناك أيضاً قيمة كبيرة لكل التدريب و سنوات الخبرة التى استثمرت فيها شركات أخرى ألاف الدولارات لتعطيها لى. يمكنك أن تحصل على كل القيمة من ذلك دون الحاجة لدفع المزيد من الأموال فى مقابل الحصول عليها. بالنسبة لشخص يجب عليه الأن الحصول على تلك الخبرة سوف يكبدك الأمر أعباء كثيرة "

" بإمكانى أيضاً أن أساعدك فى العديد من الأشياء التى لا يدرسونها فى جامعة هارفارد. على سبيل المثال (كيف تعين ، تدرب ، تحفز ، إلخ..) فعندما يتعلق الأمر بمعرفة كيفية العمل الجيد مع الأشخاص و الحصول على أفضل ما لديهم ،لا يوجد بديل عما تتعلمه من سنوات الخبرة الفعلية ، فشركتك ستربح كل هذا أيضاً."

" من جانبي هناك مزايا قوية أيضاً. الأن أنا بدون وظيفة و أريد العمل بشدة و الوظيفة التى تعرضها هى بالضبط ما أحب أن أعمل به و أنا متميز فيها. سأكون ممتناً للقيام بهذا العمل وهذا أكثر ما يهمنى أكثر من المال أو المسمى الوظيفى "

" الأكثر أهمية ، أنا أبحث عن التزام طويل المدى فى حياتى المهنية الأن. لقد أكتفيت من البحث عن وظيفة و أريد ثبات دائم عند هذة النقطة من حياتى المهنية. أيضاً أعلم أننى إن قمت بأداء هذة الوظيفة بكفاءة ، فإن الفرص الأخرى ستتفتح أمامى من هنا. سأجد العديد من الطرق الأخرى لمساعدة هذة الشركة و لمساعدة نفسي. أنا أسعى حقاً نحو التزام طويل المدى."

لاحظ :

التخوف الرئيسي وراء سؤال " **مؤهل بدرجة زائدة** " هو تخوف صاحب عملك الجديد من أن تترك العمل ما أن تجد فرصة أفضل فى طريقك. أى شئ يمكنك ان توضحه لتعرب عن مدى التزامك تجاه جهة العمل افعله و أكد أنك تبحث عن البقاء لمدة طويلة فهذا سوف يساعد على التغلب هذة العقبة.

سؤال رقم 9 : أين ترى نفسك بعد خمس سنوات من الأن ؟

الفخ :

سبب واحد يجعل مسؤول المقابلة يطرح هذا السؤال لرؤية ما إن كنت مستعداً لهذة الوظيفة ، أم أنها فقط خطوة إلى أن يظهر شيئاً أفضل. كما أنه سؤال يدرسون به مستوى طموحك.

إن كنت محدداً للغاية ، وقمت مثلاً بتسمية الترقية التى ترغب فى نيلها يوماً ما. فستبدو مغروراً. أما إن كنت ضبابى الرؤية ، فسوف تظهر كمن ليس له طموح.

أفضل إجابة :

اضمن لمسؤول المقابلة أنك تبحث عن التزام طويل المدى...وأن هذة الوظيفة تتطلب بالضبط ما تتطلع للقيام به ، و أنها تلخص ما تبرع فيه. و بالنسبة للمستقبل ، فأنت تعتقد أنك إن قمت بتأدية كل وظيفة متوفرة لك بكفاءة ، فإن الفرص المستقبلية ستتفتح لك من تلقاء نفسها.

مثال :

" أنا مهتم حقاً بالقيام بالتزام طويل المدى فى وظيفتى الجديدة. بالحكم عما قلته لى بشأن هذة الوظيفة فهى بالضبط ما أبحث عنه وما أنا مؤهل لفعله. وفيمايتعلق بالمستقبل فأنا على ثقة أن قيامى بمهام وظيفتى على الوجه الأكمل سوف يجعل الفرص تستدعينى ، هكذا دائماً يسير الحال فى وظيفتى ، وأنا على ثقة بأننى سأحظى بفرص مماثلة هنا."

سؤال رقم 10 : صف الشركة و الموقع و الوظيفة المناسبة بالنسبة لك.

الفخ :

هذا السؤال يطرحه غالباً مسؤول عن المقابلة محنك والذى يعتقد أنك مؤهلاً أكثر من اللزوم ، ولكنه لا يريد إبداء رفضه مباشرة. وسيستخدم هذا السؤال بدلاً من ذلك لأنه سيكشف للمتقدم أو المتقدمة للوظيفة انه يبحث عن أى شئ أخر غير هذة الوظيفة.

أفضل إجابة :

الإجابة الصحيحة الوحيدة هى تلك التى تصف ما تعرضه الشركة. حاول أن تجعل إجابتك قابلة للتصديق و لها أسباب محددة. اذكر بكل أمانة لماذا كل ميزة ستقدم لك من خلال هذة الفرصة تعتبر جاذبة بالنسبة لك.

تذكر أنك إن كنت قادماً من شركة رائدة و مشهورة فى مجالها أو من مدينة أو وظيفة أفضل ، فإن المسؤول عن مقابلتك و شركته ستظهر لديهما عقدة النقص ، وقد يتخذا منك موقفاً دفاعياً كونهما بالنسبة لك " الخيار الثانى ". شعورهم بالقلق هنا ينبع من أنك قد تعتبرهم هواة.

هذا التخوف قد ينشأ حتى و إن لم تقل شيئاً. يجب أن تخرج عن طريقك للخروج عن هذا المسار للحد من هذا الشعور حتى و إن لم يعبر عنه. و يمكنك ذلك من خلال سرد قائمة للمناقب التى تبحث عنها ، فهذا ما قد يعطيهم سبباً منطقياً لماذا قد تريد العمل معهم على مواصفاتهم الحالية.

إن لم تعرب عن حماس حقيقى تجاه الشركة و ثقافتها ، وموقعها ، ومجال عملها إلخ. ، فربما تقع فريسة لهذا السؤال المعقد ، و ربما تجعل مسؤول المقابلة يشك فى أن صيد ثمين مثلك أتى من شركة من أفضل 500 شركة فى السوق لن يشعر بالسعادة فى شركة أقل شهرة.

سؤال رقم 11 : لماذا تريد العمل فى شركتنا ؟

الفخ :

هذا السؤال يختبر ما إن كنت قد قمت بأى أبحاث عن الشركة. فإن لم تكن قمت بأى شئ ، فقد خسرت ، أما إن كنت قد قمت بأبحاثك فقد ربحت.

أفضل إجابة :

هذا السؤال هو فرصتك و يلقى بالكرة فى ملعبك ، و الفضل فى ذلك يرجع إلى عمق البحث عن الشركة المستهدفة قبل أى مقابلة.

أفضل المصادر للبحث عن الشركة المستهدفة : التقارير السنوية ، النشرة الدورية ، الإتصالات التى تعرفها عن الشركة أو عن مورديها ، الدعاية ، المقالات عن الشركة فى الصحف التجارية.

سؤال رقم 12 : ما هى خيارات حياتك المهنية الأن ؟

الفخ :

مسؤول المقابلة يريد هنا اكتشاف " إلى أى مدى تصل درجة إحباطك ؟ "

أفضل إجابة :

استعد لهذا السؤال من خلال التفكير فى كيفية تسويق نفسك كسلعة مستحبة. إن كنت لاتزال تعمل ، فصف الإمكانيات فى شركتك الحالية ، ولماذا أنت ممتن لها ؟ فأنت تبحث عن شئ أكثر" تحدياً ، أفضل مادياً ، مسؤولية إلخ...) كذلك اذكر أنك تبحث جدياً عن فرص فى شركة أو أكثر.

إن لم تكن تعمل ، فبإمكانك التحدث عن خيارات توظيف أخرى تكتشفها الأن. ولكن تحدث عن ذلك بطريقة لطيفة ، و بمصطلحات عامة فقط ، فأنت لا تريد أن تبدو بمظهر المتلاعب و لا الخبيث.

سؤال رقم 13 : لماذا ظللت بدون عمل لفترة طويلة ؟

الفخ :

سؤال صعب إن لم تكن تستجم على الشاطئ خلال هذة الفترة الطويلة. بالطبع لا تريد أن تبدو كبضاعة تالفة. أنت تريد إبراز العوامل التى أطالت من فترة بحثك عن الوظيفة بخيارك.

مثال :

" بعد أن تم إنهاء وظيفتى ، اتخذت قراراً واعياً بعدم القفز هكذا إلى أول فرصة. اكتشفت فى حياتى أنه بإمكانى دائماً تحويل الموقف السلبي إلى موقف إيجابي ما إن حاولت جاهداً. قررت أن أخذ الوقت

الذى أحتاج إليه للتفكير فيما أجيد عمله ، وفيم أريد عمله على أفضل وجه ، ومن ثم تحديد تلك الشركات التى يمكن وأن تعرض لى هذة الفرصة."

" كذلك وبكل أمانة ، يجب أن تضع فى الإعتبار وقت الكساد (الدمج ، الإستقرار ، إلخ..) فى مجالات (الخدمات المصرفية و المالية ، الصناعة ، والدعاية إلخ...)

" لذلك بين أن أظل انتقائياً ، وبين تخفيض حجم الشركات فى هذا المجال. أخذت العملية وقتاً ، ولكننى فى النهاية على قناعة بأننى عندما أجد الوظيفة المناسبة فسأقيم كافة الجوانب بالنسبة للشركة و بالنسبة لنفسي.

سؤال رقم 14 : أخبرنى بأمانة عن نقاط قوة و نقاط ضعف رئيسك فى العمل (شركتك ، فريق الإدارة ، إلخ...)

الفخ :

مسؤولى المقابلات المهرة يجعلوا من الصعب عليك مقاومة التفوه بما يسئ إلى وظيفتك السابقة. فلا تفعل أبداً.

أفضل إجابة :

تذكر القاعدة : لا تكن سلبياً أبداً. أبرز النقاط الجيدة فقط. بصرف النظر عن مدى السحر الذى تشعر به عندما تكون ناقداً.

مسؤول المقابلة ليس لديه اهتمام بمديرك السابق قيد أنمله. هو يريد فقط أن يكتشف إلى أى مدى أنت شخص إيجابي. وما إن كنت ستقدم على نقده ما أن تتعرض للضغط من جهة أى شخص. فهذا السؤال هو فرصتك لإظهار درجة ولائك لمن يعملون معك.

سؤال رقم 15 : ما هى الكتب الجيدة التى قرأتها مؤخراً ؟

الفخ :

كما هو الحال فى جميع الأمور المتعلقة بمقابلة العمل ، لا تحاول تزييف وضع لست فيه. كذلك أنت لا تريد أن تبدو بمظهر الأحمق الذى لم يقرأ شيئاً منذ ألاف السنين.

أفضل إجابة :

مالم تكن متقدماً لوظيفة أدبية أو صحفية ، لن يكن من المتوقع منك أن تكون أسداً فيما يتعلق بقراءة الكتب ، ولن يضرك شيئاً أن تقرأ عدداً من الكتب الأكثر حداثة وتأثيراً فى مهنتك وفى الإدارة.

اعتبره جزءاً من عملك أثناء بحثك عن وظيفة وهو أن تقرأ عن الكتب الرائدة. ولكن تأكد من أنها كتب جيدة تنعكس عليك وليست مصطنعة. وأخيراً اختم إجابتك بإبراز أفضل الكتب مبيعاً و الذى يمثل كاتبه علامة بارزة و سوف تعبر هذا السؤال بسرعة البرق.

سؤال رقم 16 : أخبرنى عن موقف وجدت فيه عملك منتقداً.

الفخ :

هذا سؤال صعب لأنه أكثر ذكاءاً و تلاعباً لكى يحملك على الإعتراف بنقاط ضعفك. يمكنك أن تموه على هذا السؤال من خلال أن تتظاهر بأنك لم تتعرض للنقد قط. ولكن الجميع تعرض للإنتقاد. ولكن قد يبدو مدمراً أن تبدأ فى الإعتراف بأخطائك المحتملة والتى لم يكن ليعلم عنها أحد حتى وقت قريب.

هذا السؤال يعمد أيضاً إلى اختبار مدى قدرتك على تقبل النقد والتوجيه.

أفضل إجابة :

ابدأ بإبراز رأى إيجابي تماماً قد تلقيته خلال حياتك المهنية (و إن كان صحيحاً) بما يوضح أن تقييمات أدائك كانت دائماً ممتازة.

بالطبع ، لا يوجد أحد مثالى و أنت دائماً ما ترحب بالإقتراحات عن تحسين أدائك.ثم أعط مثالاً عن تجربة تعلمت منها خلال فترة مبكرة فى حياتك المهنية ولكنها لم تكن تجربة سيئة للغاية و عليك أن توضح كيف كان لهذة التجربة أن تساعدك. فهذا سيبرز إلى أى مدى تعلمت من التجربة و هذا الدرس الأن هو واحد من أهم الشعارات فى حياتك.

و إن زاد الإصرار عليك للتحدث عن نقد تعرضت له فى وظيفتك السابقة ، فاختر التحدث عن شئ غير أساسي بالنسبة لنجاح أدائك. أضف إلى ذلك أنك قد تعلمت مما مررت به و أنه عبر السنوات \ الشهور الماضية لم يعد هناك مجالاً للتخوف من شئ لأن الأن أصبحت معتاداً على....إلخ.

طريقة أخرى للإجابة عن هذا السؤال تتمثل فى وصف نيتك لدعم منطقة نمو معينه فى مجالك. على سبيل المثال قد تكون ضرورة تعلم برنامج كمبيوتر عمدت إلى تعلمه. أسلوب إدارة جديد قرأت عنه... أو ربما حضرت ندوة عن أحدث ما تم التوصل إليه فى مهنتك.

مجدداً ، المفتاح هو أن تركز على شئ غير أساسي بالنسبة لأدائك الفريد و لكن له بعد أخر بالنسبة للأساس المعرفى الرائع لديك.

السؤال رقم 17 : ما هى اهتماماتك الخارجية ؟

الفخ:

تريد أن تبدو كشخص متفتح و غير منغلق. ولكن صاحب عملك المحتمل سيكون أكثر إنغلاقاً إن تسرب لديه الشك بأن حمل عملك الخارجى سوف يتداخل مع التزامك بمهام عملك.

أفضل إجابة:

حاول أن تبرز إلى أى مدى تتوافق ثقافة الشركة مع أنشطتك الخارجية وستسترشد بها.

يمكنك أيضاً أن تستخدم هذا السؤال لتبديد أية إجابات نمطية تحد من فرصك. إن كنت قد تجاوزت ال50 ، على سبيل المثال : صف أنشطتك التى تستعرض طاقتك البدنية. و إن كنت صغيراً فحاول أن تبرز نشاط يبرز حكمتك و ثقة المؤسسة مثل التطوع فى مجلس للأعمال الخيرية.

ولكن وقبل كل شئ تذكر أن جهة العمل تريد توظيفك لما يمكنك أن تقوم بعمله من أجله و ليس من أجل أسرتك أو أية مؤسسات خارجية بصرف النظر عن مدى إعجابه بما تفعل.

سؤال رقم 18 : سؤال " العيب الجسيم "

الفخ :

إن قام مجرى المقابلة بقراءة سيرتك الذاتية بحرص ، فربما سيحاول بحرص أن يركز على " العيب الجسيم" فى استمارة التقديم. فربما لا تحمل درجة جامعية ، وقد تكون خارج سوق العمل منذ بعض الوقت ، وربما لا تحمل شهادة معتمدة.

سؤال " العيب الجسيم" يمكن وأن يكون مدمرلك فقط إن جاوبت على السؤال بطريقة دفاعية زائدة.

أفضل إجابة :

كما يعرف أى مندوب مبيعات محترف فإنه سوف يواجه اعتراضات (قائمة بالفعل أو تدور فى الذهن) فى كل عملية بيع. فهى جزء لا يتجزأ من اهتمامات المشترى. الحل ألا تزيد من حدة الموقف وأن تخفف منه. و يمكنك فعل ذلك كالتالى...

كلما واجهت سؤال العيب الجسيم :

1- كن أميناً تماماً ، وقل ووضح أى أوجه قصور. (وضح أنه ليس لديك شيئاً تخفيه يهدد ثقة المشترى).

2- لا تعتذر أو تحاول إنكار شئ ، فأنت تعلم أن هذا العيب المفترض لا يمثل شيئاً يستوجب الخوف منه. و هذا الإنطباع ما تريد وأن يتبناه مسؤول المقابلة.

3- وأضف أنه كما من المستحب أن يتوفر لديك مؤهل ما ، فإن الإفتقار لوجوده جعلك تعمل بجد أكبر خلال حياتك المهنية ولم يمنعك أبداً من تحقيق سجل من الإنجازات ، وربما أيضاً تذكر أمثلة عن إصرارك على التميز الذى أدى إلى تفوقك الدائم فى الأداء عن أؤلئك الذين يحملون هذا المؤهل.

بالطبع ، الحل الجذرى للتعامل مع سؤال " العيب المدمر"هو أن تمنعه من الظهور بالأساس. وسوف تفعل ذلك باتباع الإستراتيجية الرئيسية المذكورة فى السؤال الأول أى اكتشاف احتياجات جهة العمل ومطابقة مؤهلاتك معها.

بمجرد أن يبدأ صاحب العمل فى التحدث عن الحاجات و الأهداف الضرورية لهذة الوظيفة ، ساعده بأن يعرف خطوة بخطوة إلى أى مدى يتسق كلاً من تاريخك و إنجازاتك مع هذة الإحتياجات و ستحصل على مجرى مقابلة حماسي جداً لا يبحث عن العيب الفادح.

سؤال رقم 19 : بماذا تشعر حيال رفع تقارير إلى شخص أصغر عمراً (من الأقلية – امرأة- إلخ.)

الفخ :

من المخجل أن يستشعر بعض مسؤلى إجراء المقابلات ضرورة طرح هذا السؤال. ولكن كثير منا يفهم حقيقة نزعة الكبر لدى بعض المتقدمين لوظيفة و لهذا يكن من الأفضل محاولة المعالجة من البداية.

الفخ هنا يكمن فى أنه فى بيئة اليوم النشطة سياسياً ، قد ينتج حتى عن الإجابة ذات النية الجيدة أزمة. تجنب قول أى شئ يضع قوالب أو الإتيان بأى سلوك غير واع مثل أن تقول " أعتقد **أنهم** رائعون كمدراء " ، أو أن تقول "يُعد **بعضهم** من أفضل أصدقائى".

وبالطبع وبما أن أى شخص يتمتع بمعدل ذكاء أعلى من درجة حرارة الغرفة سيحاول مصراً أن يستوضح إجابتك أكثر وسيحكم على إجابتك من خلال سؤال " هل حقاً تشعر بذلك ؟"

لذلك يجب أن تتأكد أن تجعل إجابتك أكثر قدرة على التصديق و ليست تلقائية فحسب. إن كانت الشركة تتمتع بالحكمة الكافية لترقية الأفراد وفقاً لمبدأ الكفاءة فقط. فستفضل دائماً تعيين الأشخاص الذين يعربون بقوة عن إيمانهم باللعبة العادلة.

أفضل إجابة :

أنت تُعجب بشدة بالشركة التى تقوم بالتعيين و الترقية حسب الإستحقاق وحده وتتق تماماً مع هذة الفلسفة. العمر(النوع ، العرق ، إلخ...) للشخص الذى ترفع إليه التقارير من الأمور التى لا تمثل لديك أى فارق.

أياً كان الشخص الذى يحتل المنصب فهو بالتأكيد شخص قادر على أداء وظيفته جيداً. كلاً من الشخص و الوظيفة يستحقان الإحترام. فأنت تعتقد أن جميع الأفراد من موظف الإستقبال إلى رئيس مجلس الإدارة يعملون جيداً عندما تكلل قدراتهم وجهودهم ومشاعرهم بالإحترام و

التقدير وبشكل عادل. وهذا يتضمنك أيضاً. فهذا أفضل أنواع بيئة العمل التى تأمل فى أن تجدها.

سؤال رقم 20 : عن المعلومات السرية...

الفخ :

عندما يضغط عليك مسؤول المقابلة للكشف عن معلومات سرية عن جهة العمل الحالي أو السابقة ، فربما تشعر أنه ليس بالموقف الذى يمكنك وأن تربح فيه. فإن تجاوبت معه فسوف يعتبرك شخصاً غير جدير بالثقة. و إن لم تفعل ، فربما ستزعج مسؤول المقابلة و تبدو له مكابراً ، غير متعاون ، شكاك لدرجة بعيدة.

أفضل إجابة :

ربما يضغط عليك مسؤول المقابلة للحصول على هذة المعلومات لسببين :

أولهما ، العديد من الشركات تلجأ إلى المقابلات للقيام ببحث تنافسي ، فى عقر دارهم تأتى أنت كدخيل من معسكر الأعداء ، الذى يمكنه الكشف عن معلومات قيمة فيما يتعلق بخطط ، و أبحاث ، و الظروف المالية للمنافس إلخ...

ثانيهما ، ربما الشركة تعمل هنا على اختبار أمانتك ، و رؤية قدر تملقك وما تبوح به من الأسرار.

ماذا تفعل ؟؟؟ الإجابة هنا سهلة ، لا تكشف أبداً عن أى شئ سرى عن جهة عملك الحالية أو السابقة. حاول بشتى الطرق أن تعرب عن تحفظك بدبلوماسية. على سبيل المثال " أريد حقاً أن أكون متفتحاً معك قدر استطاعتى ، ولكننى أيضاً أود احترام حقوق هؤلاء الذين وضعوا ثقتهم فى فيما يخص أكثر المعلومات حيوية بالنسبة لهم ، بالضبط كما سترغب أنت فى أن تثق بأحد موظفيك الأساسيين عندما يتحدث مع منافسك."

بالطبع يمكنك التلميح إلى أهم الإنجازات بطرق محددة بما لا يخرق سرية الشركة.

و لكن فى ذلك سر فى ضوء القاعدة الذهبية ، فإن كنت مالكاً لشركتك الحالية ، فهل كنت لتشعر بأنه من الأخلاقى أن تصل المعلومات إلى منافسك ؟...عليك إذاً أن ترفض الكشف عن هذة المعلومات.

تذكر أن هذا السؤال ، يستنهضك لأن تكون متعاوناً على حساب نزاهتك. بمواجهة أى من الخيارات لا تختر سوى أمانتك. فصفة الأمانة هى السلعة الأكثر قيمة من أى معلومة قد تستجديها الشركة منك. الأكثر من ذلك ، أنه بمجرد اعطائك للمعلومات تهبط قيمة أسهمك وتفقد احترامهم لك بكل تأكيد.

فقد تجد مدير يضغط على المتقدمين للوظيفة بلا هوادة للحصول على معلومات سرية ، و إن لم يصل عليها تظهر عليه علامات الإنزعاج ، و أنه فضولى فى هذا الأمر إلى حد بعيد. و كل هذا فى حقيقة الأمر غير حقيقي ، صحيح لا يمكنه الإهتمام بدرجة أقل بالمعلومات و لكن هذة طريقته فى اختبار درجة أمانة المرشح للوظيفة ، فقط من أمسك لسانه تم تعيينه.

سؤال رقم 21 : هل كنت لتكذب من أجل الشركة ؟

الفخ :

هذا سؤال أخر يوازن بين قيمتين أحدهما ضد الأخرى ، وفى هذة الحالة بين الولاء و الأمانة.

أفضل إجابة :

حاول أن تتجنب الإختيار من بين قيمتين ولكن عليك أن تعطى بيان إيجابي يغطى كافة الجوانب بدلاً من ذلك مثل :

" ما كنت أبداً لأقوم بشئ يضر بمصلحة الشركة."

و إن كان الإصرار شديد عليك لتختار من بين قيمتين متنافستين ، فعليك دائماً اختيار الأمانة الشخصية ، فهى القيمة الأفضل من بين كافة القيم.

سؤال رقم 22 : بالعودة إلى الوراء ، ما الذى كنت لتفعله بشكل مختلف فى الحياة ؟

الفخ :

هذا السؤال دائما ما يتم طرحه للكشف عن أى أخطاء مؤثرة فى حياتك، أو مشاعر ندم ، أو إحباطات ، أو مشكلات ربما استمرت فى تأثيرها على شخصيتك وعلى أدائك.

أنت لا تريد أن تعطى مسؤول المقابلة أى انطباع سيئ يتذكرك من خلاله. مثل أنك تود لو أنك لم تتعرف على شخصية رائعة أو أنك كنت تود تفادى خيبة أمل ما فى حياتك المهنية حتى ولو مر على الأمر زمن طويل.

ولا أنت كذلك تريد أن تعطى أى إجابة تلوح بأن قلبك وروحك ليس لهم محل فى عملك.

أفضل إجابة:

حدد أنك شخصية سعيدة ، راضية ، متفائلة وأنك عموماً ما كنت لتختار أن تغير شيئاً.

مثال :

" لقد كانت حياة جيدة ، ثرية فى تفاصيلها و خبراتها و الأفضل سيأتى. كل تجربة فى الحياة هى درس بحد ذاتها ، وما كنت لأغير شيئاً "

سؤال رقم 23 : هل كان بإمكانك القيام بعمل أفضل فى وظيفتك الأخيرة ؟

الفخ :

لا يوجد وقت للإعترافات عن المشكلات الرئيسية أو حتى المشكلات الصغيرة.

أفضل إجابة :

مرة أخرى لا تكن سلبياً.

مثال :

" أظن أن من مزايا التدبر فيما سبق هو أنه بإمكانك أن تجد دائماً ما كان يمكنك وأن تفعله بشكل أفضل. ولكن لم يخطر على بالى شئ رئيسي ، فلا يمكننى أن أفكر فى شئ له عواقب أساسية "

" إن كان مطلوباً مزيداً من الشرح "

اشرح موقفاً لم يتأزم بسببك بل بسبب ظروف خارجية تتعدى نطاق سيطرتك.

على سبيل المثال :

صف خيبة الأمل التى شعرت بها أثناء اختبار حملة دعاية ، إطلاق منتج جديد ، عملية دمج وما إلى ذلك من أفكار كانت تبدو واعدة فى البداية ، ولكنها أدت إلى نتائج دون المستوى.

ليتنا علمنا من البداية ما توصلنا له فى النهاية عن تحول الإقتصاد وتغير وضع السوق إلخ..) ولكن بما أننا لم نعلم شيئاً منذ البداية فقد مررنا بالتجربة وتعلمنا منها...

سؤال رقم 24 : هل يمكنك العمل تحت ضغط ؟

الفخ :

سؤال سهل ، ولكنك تريد وأن تجعل إجابتك قابلة للتصديق.

أفضل إجابة :

بالطبع...(ثم اثبت ذلك بمثال حى أو اثنين من الأهداف أو المشروعات التى تم إنجازها تحت ضغط هائل.)

سؤال رقم 25 : ما الذي يجعلك تشعر بالغضب ؟

الفخ :

لا تريد أن تعبر من هذا السؤال كشخصية سريعة الغضب أو عديمة الجدوى.

أفضل إجابة :

أعط إجابة تتناسب مع كلاً من شخصيتك وكذلك أسلوب الإدارة فى الشركة. هنا تظهر أهمية الفرض المنزلى الذى قمت فيه بالبحث عن الشركة و أسلوبها و هذا ما سيساعدك على اختيار الكلمات.

مثال :

إن كنت شخصية متحفظة وثقافة الشركة احترافية للغاية :

" أنا شخصية هادئة و إيجابية بطبعي و أعتقد أن هذا ما يساعدنى فى الحفاظ على إدارة القسم بسهولة و يسر وبروح الفريق. و أعتقد أن الإعلان بوضوح عما هو متوقعاً يجعل الناس تلتزم تجاه تلك الأهداف ، ثم المتابعة باستمرار لقياس التقدم المحرز. "

" إذا خرج شئ أو أحدهم عن المسار ، فأريد أن أعرف ذلك مبكراً. و إن حدث أن بعد هذا التواصل و المتابعة لم يقم أحدهم بوظيفته ، فأريد أن أعرف لماذا ؟ فإن لم يكن هناك سبباً معتبراً ، فسأفقد صبرى و أغضب...و أتخذ الخطوات المناسبة بناءاً على ذلك ، ولكن بتعيين أشخاص جيدين فإن بتحفيزهم و المتابعة المستمرة لن تصل الأمور أبداً إلى ذالك الحد"

أما إن كنت شخصية حادة الطباع و تستدعى الوظيفة مديراً له شخصية صلبة.

" هل تعلم ما يجعلنى أشعربالغضب ؟ الأشخاص الذين (املأ هذا الفراغ بكل الصفات التى تتعارض مع نوع هذة الوظيفة)... الأشخاص الذين لا يضطلعون بمسؤولياتهم ، الأشخاص السلبيون ، الأشخاص الكاذبون...إلخ. "

سؤال رقم 26 : لماذا لا تجنى مالاً أكثر فى هذة المرحلة من حياتك المهنية ؟

الفخ :

لا تريد أن تعطى انطباعاً بأن المال لا يمثل أهمية بالنسبة لك ، كذلك تريد أن تشرح لماذا راتبك أقل قليلاً من معايير السوق.

أفضل إجابة :

تحب أن تجنى المال ولكن هناك عناصر أخرى أكثر أهمية.

مثال :

"الحصول على المال أمر هام بالنسبة لى ، و أحد الأسباب أننى هنا هو جنى المزيد من المال ، ولكن عبر حياتى المهنية كان الأهم بالنسبة لى هو القيام بالعمل الذى أريده حقاً فى الشركة التى أحبها و أحترمها "

(ثم كن محدداً بشأن الوظيفة و الشركة المثالية واجعلهما قريبتان قدر الإمكان للفرصة التى تقف بصددها.)

سؤال رقم 27 : من هو مصدر إلهامك فى الحياة و لماذا؟

الفخ :

المشكلة هنا تكمن فى عدم الجاهزية أو اللامبالاة. إن تلعثمت فى الرد على هذا السؤال فسيبدو وكأنك لم تشعر بالإلهام قط. و إن دارت إجابتك حول مدرب كرة السلة فى المدرسة فستكون قد أضعت فرصة تمثيل صفات ذات قيمة عالية بالنسبة للشركة.

أفضل إجابة :

ضع بعض الأبطال فى ذهنك من " مجلس الإدارة " القادة فى مجالك ، أو من التاريخ أو ضع فى ذهنك أى شخص أخر كان مرشداً بالنسبة لك.

كن على استعداد للتحدث بكلماتهم وشرح أفعالهم و تعاليمهم التى ألهمتك فى تحقيق الإنجازات. و كالعادة قم بإعداد إجابة تبرز المواصفات التى تمثل قيمة قصوى فى الوظيفة التى تسعى لها.

سؤال رقم 28 : ماذا كان القرار الأصعب الذى اتخذته على الإطلاق ؟

الفخ :

اعطاء إجابة غير معدة أو ليس لها صلة.

أفضل إجابة :

استعد بمثال جيد يشرح لماذا كان القرار صعب ، و العملية التى اتبعتها للوصول إليه... الوسيلة الأكثر شجاعة وفاعلية التى نفذت بها القرار...و النتائج المفيدة.

سؤال رقم 29 : أخبرنى عن أكثر وظيفة مملة عملت بها على الإطلاق.

الفخ :

أن تعطى وصفاً لا يُنسى عن وظيفة مملة للغاية. و النتيجة ؟ أن ترتبط شخصيتك فى ذهن مسؤول المقابلة بهذة الوظيفة المملة.

أفضل إجابة :

أنت لم تسمح لنفسك أبداً أن تشعر بالملل من الوظيفة ولا يمكنك أن تستوعب كف يترك الأخرين أنفسهم لهذة السقطة.

مثال :

" ربما كنت محظوظاً ، ولكننى لم أشعر أبداً بالملل فى أى وظيفة شغلتها. لطالما استمتعت بالعمل الجاد. لا يوجد دور صغير وكما أننى أعتقد أنه فى كل شركة أو قسم توجد تحديات رائعة ومشكلات مثيرة للإهتمام تسعى لإيجاد حلول فعالة و حماسية. إن شعرت بالملل ، فمن المحتمل أن يكون السبب هو عدم تحدى نفسك لحل هذة المشكلات القائمة."

سؤال رقم 30 : هل تغيبت عن العمل لأكثر من بضعة أيام فى أية وظيفة سابقة ؟

الفخ :

إن كنت تعانى من مشكلة فلا يمكنك أن تكذب ، لأنه قد يتم اكتشافك بسهولة ، بينما الإعتراف بمشكلة الحضور مشكلة يمكن وأن ترفع الكثير من الرايات.

أفضل إجابة :

إن لم يكن لديك أية مشكلة ، فسيكون عليك إبراز كفائتك و سجل حضورك المتواصل خلال حيتك المهنية.

أيضاً يمكنك أن تصف إلى أى مدى تصل أهمية الحضور بالنسبة لتنفيذ العمل... و أن تشرح حرصك على ضرب مثال فى التفانى بالعمل...ولماذا ليس هناك بديلاً عن أن تكون متواجداً لتحافظ على سير العمل سلساً ، ولكى تجب على الأسئلة و تتعامل مع المشكلات والأزمات مع نشأتها.

أما إن كان لديك مشكلة مع الحضور فى الماضى ، فسيجب عليك تحجيمها وجعلها واضحة و بأنها حدثت لظروف استثنائية و تم تصحيحها.

لكى تفعل ذلك ، أعط نفس الإجابة كما هى بالأعلى و لكن قدمها كالتالى "بعيداً عن أننى فعلت ذلك العام الماضى (أو فى أى وقت) بسبب (اذكر السبب الذى أصبح الأن ماضياً) لم أعان من أية مشكلة أبداً و استمتعت بحضورى إلى العمل. الأكثر من ذلك أنا أعتقد أن الحضور المنتظم هام لأن..." (اختر باقى الإجابة من الخيارات البارزة بالاعلى).

سؤال رقم 31 : ما هى التغييرات التى قد تضيفها إن انضممت إلى مجلس الإدارة ؟

الفخ :

انتبه ! هذا السؤال يمكن وأن يدمر تقدمك إلى الوظيفة أسرع من القنبلة – بعد أن توشك على أن تصبح معيناً.

السبب :

لا يهم إلى أى مدى تصل درجة ذكائك ، فلا يمكنك أن تعرف ما هو التصرف الصحيح الواجب اتخاذه قبل أن تضع نفسك فى الموقف الحقيقى حتى تعرف نقاط القوة ، و نقاط الضعف ، و الأشخاص الرئيسيين ، الظروف المالية ، طريقة التشغيل ، إلخ. إن تعاملت مع هذا السؤال من هذا المنطلق ، فسينظر إليك الأخرون كشخص قادر على اتخاذ القرارات بسرعة وحسم.

الأكثر من ذلك ، لا يهم مدى شعورك بالراحة مع مسؤول المقابلة ، فأنت لا تزال وافداً ولا يوجد شخص بمن فيهم مسؤول المقابلة يحب أن يشعر بأنك الشخص (أبو العُريف) الذى سيأتى ليقلب الشركة رأساً على عقب سيقوم على الفور بإظهار أن الأخرين حمقى طوال السنوات الماضية.

أفضل إجابة :

أنت بالطبع تحتاج إلى أن تلقى نظرة فاحصة على كل شئ تقوم الشركة بفعله قبل تقديم أية توصيات.

مثال :

" حسناً ، لن أكون طبيب جيد إذا ما أعطيت تشخيصاً قبل الفحص. بعد أن تقوم بتعينى كما آمل ذلك ، فسوف أنظر عن كثب إلى كل شئ تفعله و أدرك بالتالى لماذا تم فعله بهذة الطريقة.كما أود حضور إجتماعات موسعة معك و أفراد رئيسيين أخرين لأتبين الوضع وأعرف ما تم القيام به بشكل صحيح وما هو فى حاجة إلى تحسين.

" بناءاً على ما تقدم من كلامك إلى الأن ، فإن مواطن الإهتمام بالنسبة لك هى " اذكرها " ثم افعل شيئين. **أولهما** : اسأل ما إن كان ما قمت بسرده هو محور اهتمامه. و **ثانيهما** أنه إن كان الأمر كذلك فأعد التأكيد على الكيفية التى تلبي بها خبرتك حاجات مماثلة بما يجعلها مفيدة.

سؤال رقم 32 : أخشى أنك لا تمتلك الخبرة الكافية التى نرغب بها...

الفخ :

قد يكون ذلك سؤالاً دقيقاً. مسؤول المقابلة غالباً يحب ما يرى ، ولكنه لديه شكوك حول نقطة رئيسية إن استطعت أن تضمنها له ، فربما تحصل على الوظيفة.

أفضل إجابة :

هذا السؤال مرتبط بسؤال " العيب الجسيم " **(سؤال رقم 18)** ، ولكن التخوف هنا يكمن فى أنك تفتقر بعض المؤهلات مثل الشهادة المعتمدة للمحاسبة مثلاً وأن خبرتك تنحصر فى منطقة واحدة.

قبل أن تذهب إلى أي مقابلة عمل ، حاول أن تحدد جوانب الضعف فى تقدمك للوظيفة من وجهة نظر الشركة ، ثم أعد أفضل إجابة ممكنة لتحصين دفاعاتك.

لكى تعبر هذا السؤال بلمح البصر عليك أن تعتمد على الإستراتيجية الرئيسية فى الكشف عن أهم متطلبات و حاجات صاحب العمل ومن ثم ربطها بنقاط قوتك. و حيث أنك قد علمت كيف تقوم بذلك من السؤال الأول 1 ، فإذاً أنت فى موقف أكثر قوة.

بشكل أكثر تحديداً ، عندما تجد أن مجرى المقابلة يمتلك اعتراضات مثل هذة ، فينبغى عليك أن :

1- تتفق معه على أهمية هذا المؤهل.
2- تشرح أن نقاط قوتك هى أفضل فعلياً مما تحدده السيرة الذاتية.
3- عندما تنضم هذة النقطة إلى نقاط قوتك الأخرى فسيتكون لديك حزمة من المؤهلات الأكثر أهمية.

ثم قيم أهم نقاط قوتك التى ترتبط مع حاجات الشركة الضرورية.

هذة طريقة قوية فى التعامل مع هذا السؤال لسببين. أولهما ، أنك تبدد مخاوف مسؤول المقابلة.ولكن الأكثر أهمية أنك تحول تركيزه بعيداً عن هذة المنطقة المعزولة و تضعه على تلك التركيبة الفريدة من نقاط القوة التى تقدمها و التى ترتبط بشكل رائع مع أهم احتياجاته.

سؤال رقم 33 : بماذا تشعر تجاه العمل ليلاً وفى الإجازة الأسبوعية ؟

الفخ :

" محال " إجابة يمكن أن تعتبرها كقبلة الوداع بالنسبة إلى عرض الوظيفة. ولكن ماذا إن كان لديك أسرة و تريد أن تعمل لساعات عمل طبيعية ؟ فهل توجد طريقة للحصول على كلاً من الوظيفة و جدول ساعات عمل طبيعية ؟

أفضل إجابة :

أولاً ، إن كنت مدمناً تماماً على العمل ، فهذا السؤال يرسل بالكرة إلى ملعبك ، ويمكنك أن تجيب بأن هذا النوع من جداول العمل يعبر عنك ببساطة. أضف أن أسرتك تستوعب ذلك. و أنهم بالفعل سعداء من أجلك لأنك تحقق الرضا التام من خلال عملك.

وإن كنت تفضل أسلوب حياة أكثر توازناً ، فأجب عن هذا السؤال بإجابة أخرى. " ما هى أفضل معايير الموظفين هنا ؟ "

إن كانت ساعات العمل لازالت تبدو غير منطقية بالنسبة لك. فاسأل " هل لديك أية مجموعة محددة من الأشخاص الرئيسيين ممن يقومون بأداء متميز بالنسبة لك ، ولكن لديهم أيضاً عائلات يريدون أن يعودوا لرؤيتهم فى المساء ؟"

هناك فرصة إذاً أن يكون هناك مجموعة من هؤلاء الأشخاص و يلحق اسمك بمجموعة " أفضل من يؤدون عملهم دون تأخير عن السادسة ".

اعتماداً على الإجابة ، كن أميناً فيما يتعلق بالكيفية التى ستنتهى بها إلى الصورة الكاملة. إن كانت الساعات الإضافية لن تكسبك شعوراً بالراحة ، فقل ذلك ، ولكن صيغ إجابتك بطريقة إيجابية.

مثال :

" أنا أحب عملى و أقوم به على الوجه الأكمل ، و أعتقد أن النتائج كفيلة بالتحدث عن نفسها ، وبخاصة فيما يتعلق ب (اذكر اثنين أو ثلاثة من المؤهلات التى تمثل اهتماماً لصاحب العمل. تذكر، هذا أكثر ما يريده ، وليس مدمناً على العمل بمؤهلات ضعيفة). ما كنت لأقدم هذة السمات فحسب ،

ولكننى اعتدت فى حياتى المهنية أن أعمل ليس بجد وفقط و إنما بذكاء. أعتقد أنك ستجدنى من أكثر الأشخاص إنتاجية هنا.

لدى أسرة تحب أن ترانى بعد يوم العمل و عطلة الأسبوع. هم يضيفون التوازن و يثرون حياتى ، و الذى ينعكس بدوره على انتاجيتى فى العمل. سيكون من الرائع إن تمكنت من التعامل مع بعض العمل الإضافى من منزلى فى المساء أو بعطلات الأسبوع. سوف تحصل على شخص يتمتع بإنتاجية استثنائية يلبي احتياجاتك و لديه مؤهلات قوية. فيمكننى أداء بعض وظائف العمل من منزلى تحت نفس السقف حيث أسرتى وهكذا يربح الجميع."

سؤال رقم 34 : هل أنت على استعداد للإنتقال أو السفر ؟

الفخ :

الإجابة ب" لا " مباشرة ربما تغلق الباب فى وجه الفرصة التى تواجهها. ولكن ماذا إن لم تكن تريد فعلاً الإنتقال أو السفر ولا تريد بنفس الوقت إضاعة عرض الوظيفة ؟

أفضل إجابة :

أولاً اعرف أين يمكن أن تنتقل و كم السفريات المتضمنة ، ثم أجب على هذا السؤال.

إن لم يكن هناك مشكلة ، فقل ذلك بحماس.

إن كان لديك تحفظ بالفعل ، فهناك مدرستان فكريتان للتعامل مع ذلك.

الأولى توصى بالحفاظ على خياراتك مفتوحة و بالتالى الحفاظ على تحفظاتك لنفسك فى هذة المرحلة المبكرة من خلال قول " لا توجد مشكلة". و الإستراتيجية هنا تعنى بالحصول على أفضل عرض ممكن ثم احكم بعد ذلك ما إن كان الأمر يستحق أن تنتقل أو تسافر أم لا.

أيضاً بحصولك على العرض ، ربما تحصل على عروض أخرى مما يؤهلك لإتخاذ قرار مدروس بشكل أكبر. لماذا تقتل هذة الفرصة قبل أن تمكنها من استعراض الشئ المميز بها ؟ ثم أنك وبعد 3 أشهر من الأن قد تكون محبطاً بعض الشئ و حينها ستتمنى لو لم توصد الباب فى وجه الإنتقال و السفر.

المدرسة الثانية للتعامل مع هذا السؤال هى أن تعرب عن تحفظك ، ولكن مع توضيح أنك قد تنفتح على خيار الإنتقال (أو السفر) حينما تكون الفرصة مناسبة.

استراتيجية الرد على السؤال التى اخترتها تعتمد على مدى اهتمامك بالوظيفة. إن كنت لا تريد أى فرصة فعليك بالطريقة الأولى.

إن كنت تريد أن تتلاعب قليلاً للحصول على عرض أكثر إغراءاً ، فاختر الطريقة الثانية.

سؤال رقم 35 : هل لديك القدرة على طرد الموظفين ؟ هل لديك خبرة فى طرد الموظفين؟

الفخ :

هذا السؤال " البرئ" يمكن أن يكون الباب الذى سيؤدى بك إلى أرض بعيدة عن الوظيفة. لماذا ؟ لأن الغرض الحقيقى منه ليس معرفة ما إن كان لديك قدرة على طرد أحدهم ، ولكن لإكتشاف حكمك الغير صائب بشأن تعيين قمت به و أدى إلى طردك للعديدين. أيضاً ، إن قمت بطرد الكثيرين فربما تبدو كطاغية.

لذلك لا تعلى من نبرتك عند الحديث عن كم ما طردتهم إلا إذا كنت قد أعددت شرحاً لماذا خرج الأمر عن نطاق سيطرتك ، وليس كنتيجة لضعف إجراءات التعيين أو المزاج الفاسد.

أفضل إجابة :

اشرح عملية الإدارة العقلانية و الحكيمة التى اتبعتها فى كل من التعيين و الطرد.

مثال :

" طريقة الإدارة الكاملة لى تكمن فى تعيين أفضل الأشخاص التى يمكن أن أجدها ، وتدريبهم بحرص و جيداً ، لتحميسهم و جعلهم يشعرون بالفخر كونهم جزءاً من الفريق. ومن ثَم العمل معهم لتحقيق الأهداف معاً. إن فعلت كل ذلك بطريقة صحيحة ، وبخاصة فيما يتعلق بتعيين الأشخاص المناسبين."

" لذلك بالنسبة لى يعتبر الطرد من العمل هو الملاذ الأخير. ولكن عندما يستدعى الأمر ذلك ، فليحدث بسرعة و سلاسة ، فقد يكون هذا هو الأفضل. لأن الموظف الضعيف قد يتسبب فى أضرار جسيمة تؤثر على الأفراد المتميزين فى الفريق. عندما لا توجد أية طريقة أخرى فيجب العمل بتصميم على التخلص من العضو المسئ فى المجموعة الذى يأبى دون أن يغير طريقته."

سؤال رقم 36 : لماذا تقلدت وظائف كثيرة؟

الفخ :

يخشى مسؤول المقابلة من تركك لهذة الوظيفة سريعاً كما فعلت سابقاً. فيقلق كونك غير مستقر أو " شخص يثير المشكلات " لا يمكنه التعاطى مع الأخرين.

أفضل إجابة :

أولاً ، وقبل حتى الوصول لمرحلة المقابلة ينبغى أن تحاول إخفاء صورتك كشخص يقفز من الوظيفة. إن كان هناك العديد من البيانات فى سيرتك الذاتية عن أقل من عام ، فعليك بإستبعاد البيان الأقل أهمية. ربما يمكنك تحديد الوقت الذى قضيته فى الوظيفة السابقة بفترة متتابعة وليس بالشهور و لا الأعوام.

مثال : بدلاً من إبراز ثلاثة وظائف بهذة الطريقة

6/1982– 3/1983 وظيفة a

4/1983– 12/1983 وظيفة b

1/1984– 8/1987 وظيفة C

... فبإمكانك عرضها ببساطة كالتالى :-

1982 – 1983 وظيفة a

1984 – 1987 وظيفة C

بمعنى أخر ، يمكنك إغفال الوظيفة b. لاحظ الإختلاف الذى يفعله ذلك فى تحسين صورتك كمتنقل بين الوظائف.

بمجرد أن يظهر هذا السؤال ، فيجب عليك محاولة إرضائه بشرح أن كل وظيفة هى جزء من نمط عام للنمو والتمدد فى الحياة المهنية.

كن حريصاً على ألا تلوم أشخاص أخرين عن تغييراتك الدائمة ، ولكنك تستطيع و ينبغى أن توصف تغييرات محددة حدثت رغماً عنك بسبب الظروف.

مثال :

بسبب عملية دمج وشيكة أردت أن تتجنب الطرد ولذلك اتخذت قراراً جيداً بالتحرك فى حياتك المهنية إلى الأمام قبل أن يصبح قسمك تحت طائلة المالك الجديد.

إن أمكن استعرض أيضاً أن تغييرك للوظيفة كان أكثر تكراراً فى أيام شبابك بينما كنت تؤسس نفسك ، تجرب مهاراتك و تبحث عن المسار المهنى المناسب.وبالطبع عند هذة المرحلة فى حياتك المهنية تكن أكثر اهتماماً بفرصة طويلة الأمد.

ربما أيضاً تذكر التى قضيت بها أطول فترة و تصف أن هذا الوضع هو ما تتطلع له الأن.

سؤال رقم 37 : ماذا ترى الدور المناسب أو المهمة الرئيسية بالنسبة ل...

(مسمى وظيفى) ناجح

مدير ناجح

مدير فى خدمة المجتمع

شركة رائدة فى مجالنا إلخ...

الفخ:

هذة الأسئلة و أخرى عن " الدور المناسب" مصممة لإختبار قدرتك على تقلد وظيفة أكبر فى قسمك ، الشركة ، المجتمع ، مهنتك. كما يجب أن تفعل أى من هذة الكيانات فى الصورة الأكبر.

السؤال الاكثر تكراراً الذى يأخذ كثيراً من تفكير الأفراد و الشركات...أو صياغة الإجابة بما يتناسب مع ثقافة المؤسسة السابقة بدلاً من المؤسسة موضوع التعيين.

أفضل إجابة :

فكر فى أهم مكونات النجاح بالنسبة لكل تصنيف مما سبق – المسمى الوظيفى ، دورك كمدير ، دور الشركة ، إلخ...

حدد من ثلاث إلى ست صفات على الأكثر تشعر بأنها الأهم بالنسبة للنجاح فى كل دور. ثم اربط اجابتك بقصة...

هنا و مجدداً ، كلما زادت المعلومات التى استقيتها عن أهم حاجات و رغبات مسؤول المقابلة تبين حجم البحث المنزلى الذى قمت به لتحديد ثقافة الشركة ، وكانت الإجابة صائبة فى الهدف.

سؤال رقم 38 : ماذا كنت لتقول لمديرك ، إن كان متحمساً لفكرة و أنت على عكسه ؟

الفخ :

وها هنا سؤال أخر يتطرق لأثنين من القيم ، وفى هذة الحالة نجد الولاء فى مواجهة الأمانة.

أفضل إجابة :

تذكر القاعدة المذكورة سابقاً : فى أى صراع ما بين القيم اختر النزاهة.

مثال :

أعتقد أنه عند تقييم أى شئ ، يكن من المهم إبراز جانبه الإيجابي وما أحبه فى هذة الفكرة هو ؟"

ثم إن كان لديك أية تحفظات فعليك بالإشارة إليها تحديداً و بموضوعية و بالضبط قدر الإمكان.

" قبل كل شئ ، أهم ما أدين به إلى مديرى هو الأمانة ، إن لم يكن بإمكانه الإعتماد على فى ذلك ، إذاً فأى شئ أخر ربما أفعله أو أقوله فسيثير لديه التساؤلات."

" ولكننى أريد أيضاً أن أعرب عن رأيي بطريقة بناءة ، لذلك فى هذة الحالة سأرى ما إن كان بإمكانى أنا ومديرى جعل الفكرة أكثر قوة وجذباً. و هكذا سوف تتغلب الفكرة على أية تحفظات قد تنشأ لدى أو لدى الأخرين."

" بالطبع ، إن رفض ما أقول وقال لى " بلى سننفذها " فله منى كل الدعم لإنجاح الفكرة قدر الإمكان "

سؤال رقم 39 : كيف كنت لتتمكن من تحسين تقدمك فى حياتك المهنية ؟

الفخ :

هذا تحريف لسؤال أخر ألا وهو " إن أمكن ، فكيف تود أن تعيش حياتك مجدداً؟" تذكر ، أنك هنا لست مدعواً لكتابة تاريخك الشخصى. فلا يمكنك أن تربح إن فعلت.

أفضل إجابة :

بوجه عام أنت سعيد بتقدمك المهنى. ربما لو علمت شيئاً مبكراً فى الحياة (يستحيل أن تعرف فى الوقت المناسب مثل أن يحدث إزدهار فى مجال عملك...أو أن يحدث تقليص فى حجم المؤسسة يشمل وظيفتك الأخيرة) ، فربما تحركت فى اتجاه محدد أبكر من ذلك.

ولكن جميع الأمور مأخوذة فى الإعتبار و أنت تتحمل مسؤولية ما وصلت إليه وكيف توصلت له... ولا تضمر أى مشاعر للندم.

سؤال رقم 40 : ماذا كنت لتفعل إن لم يقم موظف تنفيذى بشركتك بأداء عمله ، و كان ذلك يلحق الضرر بالقسم ؟

الفخ :

هذا السؤال و الأسئلة النظرية الأخرى تختبر حدسك الإنسانى ، وكيفية تعاملك مع السياسات المكتبية.

أفضل إجابة :

حاول أن تقيم النمط السياسي للشركة و استرشد به بناءاً على ذلك. استند إلى المبادئ العامة للعلاقات الإنسانية ، و التى ترسخ فى النهاية إلى الطريقة التى تود أن تتعامل بها فى ظروف مماثلة.

مثال :

" العلاقات الإنسانية الجيدة هى ما تستدعينى للذهاب مباشرة إلى الشخص و شرح الموقف ، لمحاولة الوصول معه إلى حل إيجابي وبناء. فلو استشعرت مقاومة ، فسأكون مقنعاً حيث أننى أعلم كيف أشرح المزايا التى يمكننا جميعاً تحقيقها ما إن عملنا سوياً ، وكذلك أعلم المشكلات التى قد تختبرها الشركة و العملاء فى حالة عدم التعاون معاً."

سؤال استتباعى محتمل : وماذا ستفعل إن لم يغير طريقته ؟

" شئ واحد ما كنت لأفعله وهو ترك المشكلة جانباً ،لكى لا تصبح أسوأ و تضرب مثلاً سيئاء فسأحول مراراً وتكراراً بكل طريقة ممكنة إلى أن أتمكن من حل المشكلة ، وقد أطلب دخول دوائر أوسع من الأفراد على مستوى وظيفى أعلى و أدنى من الطرف المسئ بما فى ذلك مديرى إن تطلب الأمر ، وبذلك يمكن لكل شخص أن يرى مزايا فريق العمل المتعاون و عيوب فريق العمل غير المتعاون."

ربما يمكنك إضافة أنك لم تتعرض من قبل لموقف لم يُحل واضطررت فيه لتوسيط أخرين للقيام بجهود حثيثة و بناءة."

سؤال رقم 41 : لقد مضيت وقتاً طويلاً فى العمل بشركتك الحالية. ألن يكون الإنتقال لشركة جديدة تحولاً صعباً عليك؟

الفخ :

مسؤول إجراء المقابلة هنا قلق كونك وفي لشركتك وقضيت فيها مدة طويلة وسيصعب عليك تعلم مهارات أخرى.

أفضل إجابة :

للتغلب على هذة العقبة يجب أن تشير إلى الطرق العديدة التى نشأت فيها و كيف تكيفت مع الظروف الأخذة فى التغير بشركتك الحالية. فلم يكن هناك وضع ثابت. أبرز المسؤوليات المختلفة التى تحملتها ، والمجموعة الواسعة من المواقف التى واجهتها وكيف قمت بإدارتها.

كنتيجة لذلك... تعلمت كيف تتكيف مع أى وضع تجد نفسك فيه و تزدهر مع نمو تحديات جديدة.

للمزيد اضمن لمسؤول المقابلة من خلال وصف أوجه التشابه بين الوظيفة الجديدة و السابقة. اشرح أنك ينبغى أن تشعر بقدر من الراحة بالعمل هناك حيث أن احتياجاتهم و مهاراتك يتوافقوا بشكل مثالى.

سؤال رقم 42 : هل بإمكانى التواصل مع جهة عملك الحالية لفحص المرجعية ؟

الفخ :

إن كنت تريد الإبقاء على عملية بحثك عن الوظيفة سرية فأخر ما ينقصك هو هذا السؤال ، ولكن ماذا لو لم تبد تعاوناً فيه أو لن يبدو ذلك كمحاولة لإخفاء شئ ؟

أفضل إجابة :

أعرب عن قلقك بشأن حرصك على إبقاء بحثك عن وظيفة سرياً ، ولكن هذا سيكون مثالياً فى وقته.

مثال :

" جهة عملى الحالية على غير علم ببحثى عن وظيفة و لأسباب واضحة لدى أفضل أن أبقى الأمر على ما هو عليه. وسأشعر بالإمتنان إن أبقيت على هذة المقابلة سرية فى الوقت الحالى. بالطبع عندما نتفق كلانا بأن الوقت أصبح مناسباً ، فيمكنك بكل الطرق التواصل معهم. فأنا فخور بسجل عملى هناك. "

سؤال رقم 43 : أعطنى مثالاً عن إبداعك (مهاراتك التحليلية...قدرتك على الإدارة إلخ.)

الفخ:

الإساءة الأبشع من نوعها هنا هو أن تكون على غير استعداد. ترددك قد يبدو وكأنك تواجه وقتاً عصيباً لتتذكر أخر مرة كنت فيها مبدعاً و تحليلياً إلخ...

أفضل إجابة :

تذكر من السؤال ال2 أنه ينبغى وأن تلزم ذاكرتك بقائمة من أفضل وأهم الإنجازات التى حققتها حديثاً. اجعل هذة القائمة على طرف لسانك دائماً.

إن كان لديك مثل هذة القائمة ، فمن السهل أن تمثل أى من الإنجازت فى ضوء الجودة التى يسأل عنها مسؤول المقابلة. **على سبيل المثال :** النجاح المبهر الذى توصلت له فى المعرض التجارى العام الماضى يمكن أن يكون مثالاً على الإبداع أو القدرة التحليلية أو قدرتك على الإدارة.

سؤال رقم 44 : أين يمكنك تطبيق بعض التحسين ؟

الفخ :

طريقة مخادعة أخرى للحصول منك على اعتراف بضعفك ، لا تسقط فى شركها.

أفضل إجابة :

احتفظ بهذة الإجابة ، مثل باقى الأجوبة بحيث تكون إيجابية. طريقة جيدة للإجابة عن هذا السؤال هو أن تكتشف فرع جديد من فروع وظيفتك. (و ليس أساسى لإحتياجات جهة عملك) كمنطقة أنت متحمس لها وتريد اكتشافها أكثر خلال الستة أشهر القادمة.

سؤال رقم 45 : ما هو الشئ الذى تقلق بشأنه ؟

الفخ :

اعترف بأنك دائم القلق و سوف تبدو كشخص فاشل ، أما أن تقل أنك لا تقلق أبداً ليس بالأمر الممتع أبداً.

أفضل إجابة :

أعد تعريف كلمة " قلق " بما لا ينعكس سلبياً عليك.

مثال :

" ما كنت لأسميه قلق ولكننى شخص له أهداف موجهة بشكل حاسم ، ولذا أظل أفكر فى أى شئ من شأنه إبقائى بعيداً عن تحقيق تلك الأهداف إلى أن أجد له حلاً. هذا جزء من المثابرة التى أتمتع بها على ما أعتقد."

سؤال رقم 46 : كم عدد ساعات عملك الأسبوعية المعتادة؟

الفخ :

أنت لا تريد أن تعطى رقماً محدداً. اجعله رقماً منخفضاً ولن ترقى لنيل عرض الوظيفة ، أو اجعله رقماً مرتفعاً لتجلس أبداً شاعراً بالندم تحملق إلى باب الخروج عند ال 5:15 م.

أفضل إجابة :

إن كنت مدمناً على العمل بطبعك و تشعر بأن الشركة تحب ذلك : فقل صراحة أنك مدمنا على العمل ، وأنك غالباً ما تعمل ليلاً وفى عطلة نهاية الأسبوع و أن أسرتك تقبل ذلك لأن هذا ما يشعرك بالرضا.

إن لم تكن مدمناً على العمل فقل أنك لطالما عملت بجد لساعات طويلة و يجب أن تقبل ذلك حتى أنك تنسى الوقت لشدة حبك فى العمل ، ولأنك لا تستمتع بأى شئ أكثر من حل المشكلات و أنك دائماً ما تفكر فى عملك حتى من منزلك بينما تحلق ذقنك أو تتواصل مع الأخرين."

سؤال رقم 47 : ما هو الجزء الأصعب كونك (المسمى الوظيفي) ؟

الفخ:

إن لم تقم بصياغة إجابة هذا السؤال بطريقة صحيحة ، فمسؤول المقابلة سيستنتج أن أياً ما ستحدده لك " صعب" هو ما أنت ضعيف فيه.

أفضل إجابة:

أولاً ، أعد تعريف كلمة صعب لتكون كلمة " متحدياً " حيث أنها الأكثر إيجابية ، ثم حدد نقطة يعتبرها الجميع فى مهنتك أنها تنطوى على مخاطر وأنت متميز فيها. صف العملية التى تتبعها وتمكنك من الحصول على نتائج رائعة. وكن محدداً فيما يتعلق بتلك النتائج.

مثال :

" أعتقد أن كل مدير مبيعات يجد الأمر به تحدياً فيما يتعلق بتحفيز المجموعات فى أوقات الكساد ، ولكن قد يكون هذا الإختبار الأقوى بالنسبة لأفضل مدير مبيعات. وهذة أحد المناطق التى أبرع فيها."

" عندما أرى أول إشارة أن المبيعات ربما تنحدر أو أن تحفيز قوة المبيعات تنخفض بسبب هبوط فى الإقتصاد. هنا أضع الخطة و أجعلها فى حيز التنفيذ على الفور..."

(تابع بوصف عن كل خطوة فى العملية ، و الأهم من ذلك ، النتائج الإستثنائية التى حققتها)

سؤال رقم 48 : " المشكلة الإفتراضية "

الفخ :

أحياناً سيقوم مسؤول المقابلة بوصف موقف صعب ويسأل، " كيف يمكنك التعامل مع ذلك ؟" وحيث أنه يصعب من الناحية النظرية أن تجمع كل الحقائق أمامك فقط من خلال هذا العرض

القصير، فلا تقع فى شرك محاولة حل هذة المشكلة و أن تسلط الضوء على قرارك بشأنها. لأن ذلك سيجعل عملية صنع القرار تبدو غير متكافئة.

أفضل إجابة :

بدلاً من ذلك صف العملية العقلانية و المنهجية التى كنت لتتبعها فى تحليل هذة المشكلة ، ومن ستستشيره ، إبداع حلول ممكنة ، واختيار أفضل خطة عمل ،ومراقبة النتائج.

تذكر فى كل ذلك أن أسئلة " ماذا كنت لتفعل ؟" تصف دائماً أسلوبك ومنهجيتك فى العمل و هكذا لن تخطئ أبداً.

سؤال رقم 49 : ما هو أصعب تحدياً قد واجهته على الإطلاق ؟

الفخ :

أن تكون على غير استعداد أو أن تذكر مثالاً فى مرحلة مبكرة من حياتك لا يمثل تحدياً بالنسبة لمرحلة الحياة المهنية الحالية.

أفضل إجابة :

هذا سؤال سهل إن كنت على استعداداً له و يمكن من خلال إجابتك عليه أن تستعرض إما :

1- معيار الجودة الأهم بالنسبة للوظيفة المتاحة.
2- الجودة المطلوبة دائماً ، مثل القيادة ،روح المبادرة ، المهارة الإدارية ، القدرة على الإقناع ، الشجاعة ، الإصرار ، الذكاء إلخ...

سؤال رقم 50 : هل تضع فى اعتبارك التأسيس لشركتك الخاصة ؟

الفخ :

إن قلت " نعم" و أسهبت بحماس ، فربما يعتبرونك كفرس جامح فى الشركة ، أو كأنك تشبه أصحاب الأعمال الكبار الذين لا يمكنهم العمل كجزء من فريق. أو كأنك شخص كان يجب عليه التأسيس لحياة مهنية لأنه لم يستطع إحراز تقدماً فى مشروعه الخاص.

كذلك الحماس الزائد فى الإجابة بنعم يمكن وأن يزيد من الشك لدى الشركات الصغيرة فيما يتعلق بأنك قد تخطط لترك العمل سريعاً ، وربما تأخذ معك بعض الحسابات الرئيسية ، و أسرار المهنة.

على جانب أخر ، إن كانت الإجابة ب " لا ، أبداً " فستبدو لهم كعقلية محافظة لا تحلم أحلام كبيرة أبداً.

أفضل إجابة :

مجدداً من الأفضل لك أن :

1- تقيم ثقافة المؤسسة قبل أن تجب على هذا السؤال.

2- تكون أميناً (و هذا لا يعنى أنه يجب عليك الكشف بوضوح عن الوكالة أو المشروع الذى تخطط يوماً ما لفتحه."

بصفة عامة إن كانت ثقافة المؤسسة تتميز بهيكل كبير ، رسمى ، يشبه البناء العسكرى ، فعليك أن تقلص من أى احتمالية بأنك تود لو أن تمتلك عملك الخاص. فربما تقول " راودتنى هذة الفكرة مرة أو اثنتين ولكننى قضيت معظم حياتى المهنية فى شركات كبيرة حيث تميزت وحيث أريد أن أكون."

أما إن كانت ثقافة المؤسسة أقرب لسياسة الدوران الحر ، فإن كل شخص سيعتبرك إضافة بالنسبة لها ، ثم أبرز بأن العمل فى شركة مثل هذة يمكنك أن تجمع بين أفضل الأشياء ، مثل الحماس لرؤية

أفكارك و خططك الخاصة تتبلور...وهى مقترنة بموارد و استقرار شركة مؤسسة على نحو جيد... فهى تبدو بيئة جيدة بالنسبة لك.

على أي حال ، لا يهم ما هى ثقافة المؤسسة ، تأكد فقط من إبراز أن أى رغبة لديك لإدارة عملك الخاص هى جزء من الماضى و ليس من حاضرك أو مستقبلك.

أخر شئ تريد أن تترك إنطباعاً عنه هو كونك حالماً قد فشل ويريد الأن الإستقرار بمؤسسة...أو أنك ذلك المتمرد الذى سيهرب من الباب ومعه الحسابات الرئيسية، و الإتصالات و أسرار المهنة بعد أن أعاد لنفسه الملاءة المالية.

تذكر دائماً أن :تطابق ما تريده مع ما تعرضه الوظيفة. فكلما اكتشفت معلومات أكثر عن الوظيفة ، أصبحت قضيتك أكثر تصديقاً.

سؤال رقم 51 : ما هى أهدافك ؟

الفخ :

الفخ هنا هو ألا يكون لديك أية أهداف ،أو أنك تسعى نحو أهداف عامة ليست محددة.

أفضل إجابة :

العديد من التنفيذيين فى وظائف التعيين هم ممن لديهم اعتقاد قوى فى وضع الأهداف.(وهذا هو أهم سبب وراء تحقيقهم للكثير). و يحبون تعيين أشخاص على شاكلتهم.

إن كنت مشوشاً بشأن أهداف حياتك المهنية و الشخصية فسوف تحبط كل شخص تتعامل معه فى بحثك عن الوظيفة.

كن على استعداد لمناقشة كل منطقة رئيسية فى حياتك مثل : حياتك الشخصية ، المهنية، التطوير، التعليم ، الحالة البدنية (الصحة) ، خدمة المجتمع (و إن كان من يجرى معك المقابلة يبدو شخصاً

متديناً) فلا بأس إذاً أن تتطرق و بوجه عام إلى أهدافك الروحانية.(هذا ما سيظهرك بمظهر الشخصية الجذابة التى تتمتع بقيم صحيحة.)

أعد نفسك لوصف كل هدف وفقاً لمعالم محددة تريد الوصول إليها طوال الطريق ، الفترة الزمنية التى حددتها لكل إنجاز ، ولماذا الهدف هام بالنسبة لك ؟ ، الخطوات المحددة التى تتخذها. ولكن تحدث عن ذلك بإختصار ، لأنك لا تريد أبداً التحدث لأكثر من دقيقتين متواصلتين دون أن تترك لمسؤول المقابلة المجال للعودة إلى المحادثة.

سؤال رقم 52 : عماذا تبحث عندما تعين أحداً ؟

الفخ:

أن تكون غير مستعداً لهذا السؤال.

أفضل إجابة :

تحدث عن معتقداتك الخاصة هنا ، ولكن أفضل إجابة هى تلك التى تتمحور حول أهم ثلاث مؤهلات بالنسبة لأى وظيفة.

1- هل بإمكان الشخص القيام بالوظيفة (المؤهلات) ؟
2- هل الشخص يحب أن يقوم بالعمل (الحافز) ؟
3- هل هو الشخص المناسب (نوع فريق العمل) ؟

سؤال رقم 53 : هل يمكنك أن تبيع لى هذة الدباسة...(هذا القلم...هذة الساعة...أو أى غرض أخر على مكتب مسؤول المقابلة.)

الفخ :

بعض مسؤولى المقابلة ، وبخاصة أصحاب الأعمال الذين تعتمد أعمالهم على التنفيذيين الذين يصعب تغييرهم و فى الشركات القائمة على التسويق،. يشعرون أن القدرة على البيع أساسية بالنسبة لأى وظيفة أساسية و يسألك عن استعراض فورى لمهارتك. فكن مستعداً.

أفضل إجابة :

بالطبع ، تعرف بالفعل أهم أسرار رجال المبيعات العظماء." اكتشف ما يريده الناس ، ثم وضح لهم كيف يحصلون عليه."

إن التقط مسؤول المقابلة الدباسة و طلب منك قائلاً " بيع هذة لى " فأنت فى طريقك إلى عرض هذا المبدأ الرئيسي. و هكذا كيف :

" حسناً ، رجل المبيعات الجيد يجب أن يعلم كلاً من المنتج و العميل المحتمل قبل أن يشرع فى بيع أى شئ. إن كنت مقدماً على بيع هذا ، فسأقوم أولاً بمعرفة كل شئ يمكن أن أعرفه عنه. كل خصائصه و مزاياه."

" ثم إن كان الهدف هو أن أبيع لك ذلك ، فمن المفضل أن أقوم ببعض الأبحاث عن الكيفية التى تريد أن تستخدم فيها دباسة مثل هذة. وأفضل شئ لفعل ذلك هو من خلال طرح بعض الأسئلة. فهل بإمكانى ذلك ؟

ثم اسأل بعض الأسئلة مثل. " فقط من منطلق الفضول. إن لم يكن لديك بالفعل دباسة مثلها ، فلماذا تريد واحدة ؟ وبالإضافة إلى ذلك ؟ هل يوجد أى سبب أخر ؟ أى شئ؟

" و هل تود أن تكون هذة الدباسة فعالة؟... هل تود الحفاظ على توريد جيد من الدباسات ؟ " (اطرح المزيد من الأسئلة التى تشير إلى خصائص هذة الدباسة.؟)

بمجرد أن تكون قد طرحت هذة الأسئلة ، فستجعل عرضك يذكر كل الخصائص و المزايا المرتبطة بهذة الدباسة و لماذا هى بالذات و ذلك مما قاله لك مسؤول المقابلة عما يبحث عنه.

ثم اختتم كلماتك " من باب الفضول ، ما هو السعر المناسب الذى تود رصده لدباسة ذات جودة مثل هذة...الدباسة التى قد تمتلكها الأن و (ثم أعد المشكلات التى يمكن لهذة الدباسه حلها بالنسبة له) ؟ مهما يقول (فيما عدا الصفر) فقل " هكذا اتفقنا ".

لاحظ :

إن اختبرك مجرى المقابلة بالوقوف على كل خطوة فى الطريق ، بإنكار أنه يريد حتى شراء هذا الشئ ، فلا تجادله. خذ المنتج بعيداً قائلاً " عزيزى أنا مسرور أنك قد قلت لى أنك لا تريد هذا الشئ بأى حال. كما تعرف جيداً ، رجال المبيعات الأكثر إنتاجية فى أى مجال يجب وأن يلبوا احتياجات الأشخاص الذين يريدون منتجاتهم بالفعل، وهذا فقط يضيع الوقت إن حاولنا إجبار شخص على شئ لا يريده. و أنا بالتأكيد لا أريد إضاعة وقتك ، ولكننا نبيع الكثير من الأشياء. فهل هناك أى منتج على هذة الطاولة تحب أن تمتلكه... شئ واحد فقط ؟" عندما يشير إلى شئ ما فقم بإعادة العملية السابقة. إن يعلم شيئاً عن البيع ، فسيحتفى بك كثيراً."

سؤال رقم 54 : "سؤال الراتب" – كم تريد أن تجنى من راتبك ؟

الفخ :

ربما تكن هناك صياغة أخرى للسؤال مثل " ما هو الراتب الذى تستحقه ؟ " أو " كم هو المبلغ الذى تجنيه الأن ؟". هذة هى عملية التفاوض الأهم بالنسبة لك. تعامل مع هذا السؤال بطريقة خاطئة و ستفقد عرض الوظيفة وستذهب إلى بيتك بأسرع مما تتوقع.

أفضل إجابة :

لكى تكتسب أقصى قدرة على التفاوض ، تذكر الإرشادات الخمس التالية :

لا تفصح عن الراتب ، ودع مسؤول المقابلة يفعل ذلك أولاً. رجل المبيعات الجيد يبيع منتجاته بحرص أولاً قبل التحدث عن السعر. لذلك يجدر بك جعل مسؤول المقابلة حريص عليك فى المقام الأول ، و سيصبح موقفك أفضل فى هذة الصفقة.

1- إن قام مجرى المقابلة بطرح هذا السؤال فى مرحلة مبكرة ، قبل أن تتوفر لك فرصة الإعراب عن مؤهلاتك ، يمكنك تأجيل هذا السؤال قائلاً " المال مهم بالنسبة لى ولكنه ليس محور اهتماماتى.الفرصة و القدرة على النمو أكثر أهمية. ما أود اكتشافه حقاً هو معرفة ما إن كنت الشخص المناسب للوظيفة ، ثم نتحدث لاحقاً عن الراتب. فهل سيكون ذلك ملائماً ؟"

2- أول قاعدة بالنسبة لأى تفاوض هى : الجانب الذى يملك معلومات أكثر ترجح كفته. بعد أن تسوق نفسك جيداً لمسؤول المقابلة يكون الوقت قد حان للتحدث عن الراتب. السر يكمن فى أن تحمل صاحب العمل على التحدث عما هو مستعداً لفعله قبل أن تكشف عما أنت مستعداً لقبوله. لذلك عند سؤالك عن الراتب أجب متسائلاً " أنا على ثقة بأن الشركة هنا قد حددت نطاق معين لراتب هذة الوظيفة. فهل بإمكانك أن تخبرنى ما هو هذا النطاق ؟ " أو " أريد راتب يتكافأ مع إمكانياتى ومؤهلاتى. أنا على ثقة من أنك ستكون عادلاً معى. " ماذا ستدفع الوظيفة/ هذة الوظيفة لى ؟"

3- اعرف قبل كل شئ ما يمكنك قبوله ، لكى تعلم ما هو معقول بالنسبة لك وابحث فى سوق الوظائف عن أى معلومات ذات صلة عن راتب الوظيفة ، وتذكر أن معظم

التنفيذيين يسعون إلى زيادة من 20- 25% لدعم الإنتقال من وظائفهم ، فإن حصلت إجمالاً على عرض راتب أقل ، فربما تريد المزيد.

4- لا تكذب أبداً فيم يتعلق بما تجنيه حالياً ، و لكن يمكنك أن تُضمن بحرية أية نثريات توجهك نحو 20- 25 % زيادة عن راتبك النقدى فقط.

سؤال رقم 55 : السؤال الغير مشروع

الفخ :

الأسئلة الغير مشروعة هى تلك التى تتطرق لأى من الموضوعات التالية : العمر ، عدد وأعمار أطفالك و المعيلين الأخرين ، الحالة الإجتماعية ، اسم العائلة، الديانة ، التوجه السياسي، الأصل العائلى ، الوطن الأصلى ، محل الميلاد، جنسية والديك، شريك الحياة ، الأمراض ، العجز ، النوادى ، وظيفة الزوجة... هذا إن لم يكن أى مما تم ذكره له صلة وثيقة بأداء وظيفتك. حتى أنه لا يحق سؤالك عن عدد مرات القبض عليك وإنما عن عدد الإدانات.

أفضل إجابة :

معظم مسؤولى إجراء المقابلات الشخصية يدركون تماماً هذة التابوهات إن جاز التعبير. ولكن قد تختبر تجربة مع مجرى مقابلة على مستوى وظيفى مرتفع مقلاً فى إجراء المقابلات ونسى أنه ليس بإمكانه طرح هذة الأسئلة .

يمكنك التعامل مع الأسئلة الغير مشروعة بطرق مختلفة ، الأولى...بأن تحتفظ بحقك القانونى بألا تجيب ، ولكن هذا قد يخيف مسؤول المقابلة ويشعره بالإحراج ويدمر أى رابطة بينكما.

أما الطريقة الثانية تكمن فى أن تجيب بصراحة وبشكل مباشر على السؤال إن كنت تعتقد أن الإجابة قد تفيدك.

و ثالثاً ، إن لم تكن تريد من أحد التعدى على خصوصيتك ، فبإمكانك أن تجيب بشكل دبلوماسي يجيب عن التخوف المحيط بالسؤال وليس عن السؤال ذاته.

مثال :

إن كنت قد تجاوزت ال50 من عمرك و سئُلت " كم عمرك ؟" ، فبإمكانك أن تجب بطريقة لطيفة و بابتسامة مصاحبة لسؤال تطرحه أنت عما إن كان هناك أى تخوف بشأن عمرك وتأثيره على أدائك. و أتبع هذا السؤال بتأكيد منك أنه لا يوجد شئ متعلق بهذة الوظيفة لا يمكنك فعله وأن فى الواقع عمرك هى أهم المزايا التى تقدمها لصاحب العمل للأسباب التالية...

مثال أخر :

إن طُرح عليك السؤال " هل تخطط لإنجاب أطفال ؟" فبإمكانك الرد " أنا مكرس نفسي بالكامل لحياتى المهنية" و بما تضيف " ليس لدى خطط فيما يتعلق بالأولاد " (ولا تخف لأنه لديك كل الحق فى أن تغير من خططك بعد ذلك. احصل على الوظيفة أولاً ثم استمتع بجميع خياراتك).

الأكثر أهمية ، هو أن تتذكر أن الأسئلة غير المشروعة تنشأ عن التخوف من عدم قدرتك على الأداء الجيد. أفضل إجابة من بين الجميع تظهر عندما تحصل على الوظيفة وتؤديها بكفاءة. بعد ذلك ستتبدد جميع المخاوف ، وستتبدل بقدر من الإحترام و التقدير لعملك.

سؤال رقم 56 : السؤال" الخفى" الغير مشروع

الفخ :

الأكثر تردداً من السؤال الغير مشروع (**سؤال رقم 55**) نجد السؤال الخفى الغير مشروع ، وهو خفى لأن مسؤول المقابلة يطرحه فى ذهنه فقط. ولا يتم الإفصاح به لك ، وليس لديك أى وسيلة للإجابة عنه حتى أنه قد يكون أكثر تدميراً لك.

على سبيل المثال:

أنت تواجه تحدياً من الناحية البدنية ، أو قد تكونين امرأة تريد مواصلة حياتها المهنية ، أو أنك قد تعديت ال50 من عمرك ، أو قد تكون منتمياً لأقلية عرقية أو لأى تصنيف أخر يختلف جذرياً مع الأغلبية فى شركة ما.

المسؤول عن إجراء المقابلة معك يتسائل " هل هذا الشخص قادراً حقاً على أداء الوظيفة ؟" ، " وهل هو الشخص المناسب للإلتحاق بهذا المكان بالفعل؟"... " هل تركيبة الشركة هنا تستقيم مع شخص مثله ؟ ". ولكنه أبداً لن يرفع صوته بمثل هذة الأسئلة لأنها غير مشروعة...إذاً ، ماذا تفعل أنت ؟!

أفضل إجابة :

تذكر أن كون مسؤول المقابلة لم يطرح عليك سؤالاً غير مشروع ، فهذا لا يعنى أنه لا يطرح هذا السؤال فى نفسه. الأكثر ترجيحاً أنه سيصل أيضاً إلى إجابة بنفسه ، و هذا يعنى أنك ربما يجب وأن تساعده.

كيف ؟ حسناً ، لا يمكنك أن ترد على سؤال غيرمشروع بطريقة واضحة و إن لم يتم طرحه حتى لا تعتبر إهانه للطرف الأخر. و هناك دائماً مساحة لن تساور فيها مسؤول المقابلة هذة الأسئلة إلا بعد أن تقوم أنت بإثارة القضية لديه وسيبدأ بعدها فى أن يتساءل.

إذاً ، لا يمكنك معالجة الأسئلة الغير مشروعة " الخفية" بطريقة مباشرة. ولكن ما يمكنك فعله هو أن تتأكد من توفر معلومات مقابلة كافية لكى تضمن له أنه لا توجد أدنى مشكلة فى المنطقة التى يساوره الشك فيها بخصوصك.

على سبيل المثال :

دعنا نقول أنك مندوب مبيعات كان يعانى فى طفولته من شلل الأطفال و أنك بحاجة إلى دعامة للسير. وتعرف بأن حالتك لم تكن أبداً عقبة فى أدائك. ولكنك متخوفاً من أن يتساءل مسؤول المقابلة فى نفسه عن عزمك و قدرتك على السفر مثلاً. حسناً...اضمن له أنك تمتلك القدرة الكافية بما لا يترك مجالاً للشك فيما يخص طاقتك.

لذلك ، إن كنت فى وضع مختلف عن كونه وضعاً " اعتيادياً " فحاول بدون أن تتخذ موقفاً دفاعياً أن تبرز نقاط قوتك ، و إنجازاتك ، و تفضيلاتك ، و علاقاتك التى توازن بقوة أية مخاوف قد تدور فى خُلج مسؤول إجراء المقابلة.

سؤال رقم 57 : ماذا كان الجزء الأصعب فى وظيفتك السابقة؟

الفخ :

هذا السؤال يختلف بدرجة ما عن السؤال السابق. " ما هو أصعب شئ فى أن تكون (المسمى الوظيفى...) " لأن هذا السؤال يسأل عما تجده صعباً بصفة شخصية فى وظيفتك الأخيرة. هذا السؤال أصعب من أن تعيد تعريفه بشكل إيجابي. مسؤول المقابلة سيفترض أن مهما كان ما تجده الأصعب فسوف يمثل لك مشكلة فى وظيفاك الجديدة.

أفضل إجابة :

حدد أنه لم يكن هناك شيئاً فى وظيفتك قد وجدته صعباً للغاية واترك إجابتك تعتمد على ذلك فحسب. فإن مورس عليك بعض الضغط لكى توضح إجابتك أكثر، فبإمكانك أن تتطرق إلى المواطن التى استمتعت بها بشكل أكبر فى وظيفتك أكثر من أى شئ أخر. وتأكد من أنك تعبر عن أقصى درجات

استمتاعك بتلك المهام الأكثر أهمية بالنسبة للوظيفة الجديدة ، و بأن أقل مهام قد استمتعت بها هى تلك الغير مرتبطة بهذة الوظيفة المتاحة أمامك.

سؤال رقم 58 : كيف تحدد النجاح ، و كيف تقيمه وفقاً لمفهومك الخاص؟

الفخ :

يبدو كسؤال واضح بدرجة كافية ، ولكن من لا يكن على استعداد له سيظهر عليه الإرتباك الشديد.

أفضل إجابة :

أعط تعريفاً مقبولاً للنجاح الذى يقود بدوره نحو تحقيق الإنجازات.

مثال " أفضل تعريف توصلت له بخصوص النجاح هو إدراك هدف يستحق"

"وبتحقيق كيفية تقييم هذا التعريف أعتبر نفسى ناجحاً و محظوظاً..." (إذاً لخص أهداف حياتك المهنية و كيف أن إنجازاتك تمثل بالفعل التقدم نحو إدراك الأهداف."

سؤال رقم 59 : " ما هو رأيك بشأن...الإجهاض...الرئيس...عقوبة الإعدام...(أو أي موضوع جدلى أخر ؟)

الفخ :

بوضوح مثل هذة الأسئلة واسئلة الرأى الأخرى لا ينبغى و أن يتم طرحها. أحياناً تتنامى هذة الأسئلة بينما يجلس مسؤول المقابلة يحتسى الشاى و فى حالة استرخاء أو بينما يتناول العشاء. لذا إن أعطيته إجابة مخالفة لرأيه فلن تغير رأيه ، ولكنك وبسهوله ستخسر عرض الوظيفة.

أفضل إجابة :

فى كل هذة الأمثلة ، تذكر فقط قصة قصيرة عن الطالب و الرجل الحكيم حيث كان يصر الطالب على الرجل ليجيبه عن أسئلة متعلقة بالمعاناة و الحياة و الموت. ولكن لا يهم كيف كانت درجة ضغط الطالب على الحكيم ، لأنه فقط أجاب عن كل سؤال صعب بسؤال أصعب.

بشئ من الغضب سأل الطالب " لماذا ايها الحكيم ترد على كل سؤال بأخر؟" و هنا أجاب الحكيم بسؤال أيضاً " ولماذا لا أفعل؟"

إن لم تكن تشعر بالراحة أبداً تجاه أى سؤال ، فعليك أن ترد بسؤال أيضاً ، فهذة هى أفضل طريقة للهروب و تلقى بالمسؤلية على الطرف الأخر كما أنها تنأى بالمناقشة عن أن تأخذك إلى نطاق خطر بالنسبة لك ، وتعطيك الوقت الكامل للتفكير فى إجابة السؤال التالى !

عند الإجابة على أى من أسئلة الرأى المذكورة سالفاً. تأتى الإجابة غالباً " ولماذا تسأل ؟" ستكون عادة إجابة كافية لإنهاء أى ضغط متعلق بإعطائك رأى له. ولكن إن ضغط عليك مسؤول المقابلة لكى تعطى رأيك فيمكنك الإجابة عليه بطرح سؤال أخر.

أو بإمكانك أن تعرب عن رأي عام يتفق معه أى شخص عادة. **على سبيل المثال :** " إن كان مجرى المقابلة يتحدث عن لأى من الأشخاص الحزبية تنتمى ، فبإمكانك أن تجيب بقولك " فى الواقع ، أجد أنه من الصعب فى هذة الأيام الحكم على أى من السياسيين "

(بالطبع ، أفضل سؤال من بين الجميع سيكون ما إن كنت تريد العمل لدى أحد له توجه معين فى الرأى)

السؤال رقم 60 : إن ربحت 10 مليون دولار ، فهل ستظل فى العمل ؟

الفخ :

إجابتك الصادقة ربما تكون " بالطبع لا ، هل أنت جاد فى سؤالك ؟" ربما هذا ما تقول ، ولكنها كأى إجابة تظهرك كأنك ستتكاسل عن العمل ما إن أُ تيحت لك الفرصة. و على جانب أخر قد تجيب " أود أن أحتفظ بما أقوم به من عمل ، فقط من أجل العمل لصالح شركتك "...هنا سيشعر مسؤول المقابلة بالإلهام ليتحدث مع نفسه قائلاً هل تمزح " العب غيرها ".

أفضل إجابة :

هذا النوع من الأسئلة يهدف إلى الوصول إلى العمق عما تشعر به حقيقة تجاه عملك. و أفضل إجاباتك هى تلك التى تركز على المشاعر الإيجابية.

مثال :

" بعد أن استيقظت من هذا الحلم ، أعتقد أننى مازلت متمسكاً بمعتقدى القديم و هو أن الإنجاز و السير نحو غرض محدد يعد أمراً أساسياً للتمتع بحياة سعيدة و مثمرة. فإن كان للمال القدرة وحده على شراء السعادة ، فكان لابد و أن يشعر جميع الأغنياء بها ، وهذا الأمر غير صحيح.

" أحب العمل الذى أقوم به و أحب دائماً أن أجدد في طريقة القيام به. ربح هذا المبلغ سيجعل الأمر أكثر مرحاً و يعنى التمتع بمرونة أكبر و خيارات أوسع...فمن يعلم ؟"

" بالقطع لا يمكننى الإعتماد على الربح ، و سأعمل سريعاً على رسم مسارى من خلال التمسك بما خُلقت من أجله ، و أعنى العمل الجاد و الرغبة فى الإنجاز. أعتقد أن هذا خير مما يمكن جمعه من ربح أكثرمن ورقة يناصيب."

سؤال رقم 61 : بالنظر إلى وظيفتك الأخيرة ، هل هى أفضل ما حققت؟

الفخ :

سؤال مخادع ، ويمكنك الإجابة ب " بالطبع " و سيبدو و كأنك تركت أفضل عمل قمت به خلفك ، أو يمكنك الإجابة قائلاً " لا ، أفضل عمل بالنسبة لى أراه أمامى " و ستبدو وكأنك تكاسلت و لم تعطه كل ما لديك.

أفضل إجابة :

لتغطية كلا المسارين يجب أن تظهر إجابتك أنك دائماً تحاول ألا تدخر جهداً و أن أفضل ما فى حياتك المهنية هى المرحلة التى تمر بها الأن. فمثلك مثل اللاعب الرياضى المتربع على عرش اللعبة ، يعود الفضل فى مسارك المهنى إلى العديد من العوامل حيث يمكنك هنا سرد هذة العوامل مع إبراز أقوى مؤهلاتك.

سؤال رقم 62 : لماذا ينبغى عليك تعيينك و أنت من خارج المؤسسة بينما يمكننى ترقية شخص أخر من داخلها ؟

الفخ :

هذا السؤال ليس عدائياً كما يبدو لك ، فهو يمثل الإشكالية التى يقع فيها مسؤول المقابلة فى مثل هذا الموقف الشائع. ربما يكون قد حسم أمر قبولك بالفعل و لكنه يريد أن يسمع منك ما يجب أن تقوله فى هذا الصدد.

أفضل إجابة :

ساعده فى أن يرى المؤهلات التى يمكنك تقديمها دون غيرك.

مثال :

" بصفة عامة ، أعتقد أنها سياسة جيدة أن يكون التعيين من الداخل ، و لكن كونك بحثت بالخارج فقد يعنى ذلك أنك لا تشعر بالراحة الكافية لتعيين أحد من الداخل."

" بالطبع تريد أن يكون هذا القسم قوياً قدر الإمكان و لذلك تريد تعيين أقوى المرشحين. أشعر بأننى قادر على تحمل هذا العبء لأننى.....(لخص أهم المؤهلات بما يتوافق مع أقصى المتطلبات).

سؤال رقم 63 : أخبرنى عن شئ سلبي سمعته عن شركتنا

الفخ :

هذة رحلة صيد استكشافية لرؤية الإشاعات التى لها رواج بالسوق عن الشركة. ولكنه أيضاً فخاً لك فأنت لا تريد أن تكون حامل الأخبار السيئة أو النميمة عن الشركة. فهذا سيؤدى فقط إلى تقليص فرصك و إلى التضييق على مسؤول المقابلة.

أفضل إجابة :

تذكر القاعدة – لا تكن سلبياً أبداً – و سوف تمر بسلام من هذا السؤال.

سؤال رقم 64 : على مقياس من 1 إلى 10 كيف يمكنك تقييمى كمسؤول عن إجراء المقابلة ؟

الفخ :

أعطيه علامة ممتاز 10 و ستظهر مدى سهول إرضائك. أو جرب إعطائه أى علامة دون ال10 و حينها سيضغط عليك إلى حيث تكون شخصية ناقدة و هذا الطريق سيقودك إلى الإنحدار.

أفضل إجابة :

مرة أى ، لا تكن سلبياً أبداً. فمسؤول المقابلة سيقوم فقط بإعادة إرسال النقد الذى وصله منك إليك. هذا هو الوقت المناسب لإبراز مدى إيجابيتك.

لا تعطى إجابة رقمية محددة. مهما كانت نوعية أداء من أجرى معك المقابلة عليك بتقديره بكل بساطة.

إن كان شخصية حاسمة : قل " أنت شخصية نظامية و تتمتع بذهن حاد و هى الصفات اللازمة لإجراء مقابلة عمل جيدة ".

إن كان شخصية نسقية : قل " تتمتع بشخصية منهجية و تحليلية و أنا على ثقة من أن هذا الأسلوب ينشأ عنه أفضل التعيينات التى تناسب شركتك."

بمعنى أخر أعطه مجاملة يمكنه تصديقها بناءاً على السلوك الذى بدا لك منه .

http://ibsacademy.org/course-43-hrm-diploma-online-7sep.html

HRDiscussion.com

إصدارات ٢٠١٥
المنتدى العربي لإدارة الموارد البشرية
إدارة النشر
هاتف: ٠٠٢٠١١٤٩٩٩٩٣٩٥
بريد الكتروني: pub@hrdiscussion.com